



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
FAREM - CARAZO
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Proyecto de Graduación

Para optar para el título de Licenciatura en Economía

Tema:

Creación de una Empresa Social para los asociados de Good Neighbors Nicaragua

Subtema:

Proyecto a nivel de factibilidad: Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de Frijol *Phaseolus vulgaris* L. (Granos Básicos) en el Departamento Carazo II Semestre del 2022

Carrera: Economía

Autores:

Br. Aracelly Daniela Molina Umaña

Br. Lidka María Pérez Zeledón

Br. Heytheld Daniela Lara Moraga

Tutor: Luis Antonio Cerda Cerda

Jinotepe, Diciembre 2022.

¡A la libertad por la Universidad!

Carta aval del Docente



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
2022: "Año de la Educación con Calidad y Pertinencia"



01 de diciembre del año 2022

D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra
Director
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Doctor,

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Creación de una empresa social para los asociados de Good Neighbors Nicaragua, presentado por los (as) bachilleres:

Apellidos y Nombre:	Carné
Br. Molina Umaña Aracelly Daniela	18-90912-8
Br. Pérez Zeledón Lidka María	18-90776-4
Br. Lara Moraga Heytheld Daniela	16-09070-6

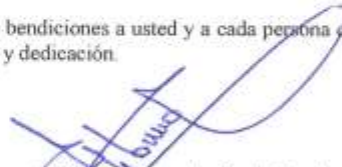
Siendo el subtema: Proyecto a nivel de factibilidad: Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización frijoles en el Departamento de Carazo II semestre del 2022.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, proyecto de graduación (Arto. 86 Estructura del Proyecto de Emprendimiento). Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno socioeconómico y laboral actual.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en Economía.

Sin más que agregar, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente,


MSC Luis Antonio Cerda Cerda
Tutor de Proyecto de Graduación

C/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo| Edificio Reynaldo Rosales
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.ceconom.faremc@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

Dedicatoria

A Dios por haberme regalado la vida y guiarme por el buen camino enfrentando las adversidades.

A mi madre, quien ha sido un pilar fundamental brindándome mi formación académica y social.

A mi tía que me ha brindado su apoyo incondicional en cualquier circunstancia y sus palabras de amor.

A mis hermanos quienes son mi razón y me motivan a seguir cumpliendo mis metas.

A mis compañeros y amigos que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional.

Br. Aracelly Daniela Molina Umaña

Dedicatoria

A Dios y mis ángeles

Primero que todo por guiar mis pasos y ayudarme a seguir adelante en cada obstáculo que se me presento en el camino.

A mis Abuelitas Bernarda y María

Ya que fueron un pilar importante en mi vida por criarme y quererme por enseñarme que se puede lograr todo lo que uno se propone.

A mis padres

Por impulsarme para que pudiera forjar mi futuro por dejarme que me hiciera fuerte e independiente gracias por confiar en mí.

Y por último me lo dedico a mí con mucho amor, cariño y admiración ya que nunca me di por vencida a pesar de todos los altibajos logré culminar me lo dedico porque cuando me dijeron que no siguiera me aferre a mis sueños, por ser valiente y perseguir mis sueños.

Br. Heytheld Daniela Lara Moraga

Agradecimiento

Agradecemos a las autoridades de esta casa de estudios superiores, porque brindaron sus nobles gestiones para cumplir nuestros anhelos, y culminar la carrera de Economía. Estudios, que había sido anhelado en al menos cinco años antes de cuando ingresé a esta alma mater.

A nuestros padres, por estar apoyándonos en cada momento incentivándonos.

A nuestros profesores, que se dedicaron a formarnos académicamente, permitiéndonos formarnos de manera tal que fuéramos unos profesionales de calidad.

A nuestro tutor M.Sc. Luis Cerda, por compartir sus conocimientos, consejos y contribuir grandemente a la realización de dicho trabajo.

Al D.Sc. César Arévalo y a M.Sc. Ariel Sánchez, por acompañarnos en este proceso de formación académica y por la abnegación a su trabajo.

Resumen Ejecutivo

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN – Managua, a través de la Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo, el Departamento de Ciencias Económicas, específicamente la Carrera de Economía; en su misión de extensión universitaria ha aunado esfuerzos con Good Neighbors Nicaragua, la cual es una institución sin fines de lucro que trabaja con personas de escasos recursos, en la zona rural del Departamento de Carazo, de esta sinergia nace el presente documento de proyecto, con el propósito de contribuir a la mejora de vida de las familias que participan como asociados a dicha ONG.

El presente documento de proyecto, trata de la creación de la empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización de Frijol que serán empacados al vacío. Contiene información primordial para conocer, si la inversión es rentable desde el punto de vista de mercado, técnico y económico.

En el estudio de mercado se pudo determinar que el segmento y los gustos y preferencia del producto a ofertar, el cual será de 1 y 3 libras frijoles a granel y de 1 libra en las diferentes presentaciones: cocido, molido, y gallo pinto y el tipo de frijol demandado es el rojo que será el que se ofertará.

En el estudio técnico se determinó que el tamaño óptimo de la empresa, su capacidad instalada y sus holguras, iniciando operaciones con 45,446 unidades anual, la ubicación del proyecto es en el municipio de Santa Teresa y su radio de acción del Departamento de Carazo.

Para poder poner en marcha el negocio se necesitará una inversión total de C\$ 6,600.700.00, distribuido de la siguiente manera: activos fijos de C\$ 1,451,850.00, capital de trabajo C\$ 5,138,953.33, y gastos diferidos por C\$ 9,869.67 y el cual será financiado por Good Neighbors Nicaragua, en condiciones de préstamo.

Índice

1. Generalidades del proyecto.....	1
1.1 Nombre del proyecto.....	1
1.2 Descripción del proyecto.....	1
1.3 Formulación del Problema (Árbol de Problemas).....	1
1.4 Formulación de Objetivos (Árbol de Objetivos)	2
1.5 Objetivos Académicos	1
1.5.1 Objetivo General	1
1.5.2 Objetivos Específicos	1
1.6 Objetivos del Proyecto	2
1.6.1 Objetivo de Desarrollo	2
1.6.2 Objetivo de Ejecución.....	2
1.6.3 Objetivo de Operación	2
1.7 Justificación	3
1.8 Articulación entre planes, programas y proyectos	4
1.9 El proyecto en el marco de las políticas estratégicas de desarrollo humano del país.....	5
1.10 Grupo meta.....	6
1.11 Beneficiarios	6
1.12 Ciclo de vida del proyecto	7
1.13 Resultados esperados	9
1.14 Matriz del enfoque del marco lógico.....	9
1.15 Matriz para la etapa de diseño	11
2. Estudio de Mercado	14
2.1 Definición del producto o servicio.....	14
2.1.1 Marca del producto.....	15
2.1.2 Empaque y Logotipo empresarial	15
2.2 Metodología para el estudio de mercado	19
2.3 Demanda real	21
2.3.1 Demanda potencial.....	22
2.4 Oferta real.....	39
2.4.1 Oferta potencial	39
2.5 Análisis de costos y de precios	39
2.5.1 Costos.....	40

2.5.2 Precios	42
2.6 Proveedores de materias primas	44
2.7 Comercialización o servicios	45
3. Estudio Técnico.....	46
3.1 Tamaño del proyecto	46
3.2 Localización del proyecto.....	46
3.2.1 Macro localización	47
3.2.2 Micro localización del proyecto	48
3.3 Procesos productivos.....	50
3.4 Procesos y usos de tecnologías.....	53
3.5 Capacidad de producción	55
3.6 Ingeniería de proyecto	55
3.7 Estructura física del proyecto	59
3.8 Maquinaria y equipos.....	60
3.9 Valoración de la inversión	68
3.10 Aspectos administrativos	70
3.10.1 Aspectos legales del proyecto.....	73
3.10.2 Marco institucional y legal del proyecto.....	75
3.10.3 Obligaciones fiscales y municipales	75
3.11 Aspectos sociales del proyecto	76
3.12 Aspectos económicos del proyecto.....	77
3.13 Aspectos ambientales del proyecto.....	77
4. Estudio Financiero	80
4.1 Inversión del proyecto	80
4.2 Ingresos y egresos.....	81
4.2.1 Ingresos	81
4.2.2 Egresos.....	83
4.3 Montos de capital.....	86
4.4 Flujo de caja (fondo)	87
4.4.1 Flujo de caja Sin Impuesto	87
4.4.2 Flujo de caja Con Impuesto	89
4.5 Precios nominales y constantes	91
4.6 Fuentes de financiamiento	92
4.7 Gastos de organización	93
4.8 Indicadores financieros	94

4.9 Punto de equilibrio	99
4.10 Rentabilidad del proyecto.....	106
4.11 Análisis de sensibilidad del proyecto.....	107
4.12. Razones financieras	110
4.13. Planes de financiamiento	111
4.14 Estados financieros.....	112
4.15 Evaluación económica del proyecto	115
4.15.1 Matriz de etapa de evaluación del proyecto.....	115
4.16 Análisis y administración de los riesgos del proyecto	119
4.17 Plan de sostenimiento del proyecto.....	124
5. Conclusiones.....	130
6. Recomendaciones.....	131
7. Bibliografía	132
8. Anexos	134
Anexo 1. Etiquetas.....	134
Anexo 2. Marca del Producto.....	136
Anexo 3. Presentaciones	137
Anexo 4. Negocios de 5 municipios de Carazo	138
Anexo 4. Proveedores de materia prima.....	139
Anexo 5. Cálculo de Ingresos Ventas por Líneas de Productos.....	143
Anexo 6. Cálculo de Ingresos de Alquiler.....	143
Anexo 7. Cálculo de Presupuesto de MOD.....	144
Anexo 8. Cálculo de Presupuesto de CIF	144
Anexo 9. Cálculo de Presupuesto de Costos de Administración.....	145
Anexo 10. Cálculo de Presupuesto de Costos Ventas	145
Anexo 11. Cálculo de Precios nominales y constantes	146
Anexo 12. Punto de Equilibrio Multiproducto o General	147
Anexo 13. Encuestas.....	148
Anexo 14. Fotografías.....	153

Índice de Tablas

Tabla 1. Ciclo de vida del proyecto.....	8
Tabla 2. Resultados esperados.....	9
Tabla 3. Análisis de los involucrados	9
Tabla 4. Matriz del Marco Lógico	10
Tabla 5. Matriz de Diseño	11
Tabla 6. Definición del producto.....	14
Tabla 7. Valor Nutricional del Frijol.....	17
Tabla 8. Tabla Nutricional de Frijoles a ofertar	17
Tabla 9. Normas de calidad	18
Tabla 10. Estándares de calidad para la venta de frijol.....	18
Tabla 11. Población de Carazo	19
Tabla 12. Cálculo del tamaño de la muestra.....	20
Tabla 13. Demanda real.....	21
Tabla 14. Cálculo de la demanda potencial	22
Tabla 15. Oferta potencial.....	39
Tabla 16. Costo de Materia Prima	40
Tabla 17. Costo de Producción Frijoles de Exportación	40
Tabla 18. Costo de Producción Frijol de 3L	41
Tabla 19. Costo de Producción de Frijol de 1L.....	41
Tabla 20. Costo de Producción de Frijoles Cocidos de 1L.....	41
Tabla 21. Costo de Producción de Frijoles Molidos de 1L.....	42
Tabla 22. Costo de Producción de Gallo Pinto de 1L.....	42
Tabla 23. Precio unitario para Exportación	43
Tabla 24. Precio unitario para Frijoles 3L (Merc Nacional).....	43
Tabla 25. Precio unitario para Frijoles 1L (Merc Nacional).....	43
Tabla 26. Precio unitario para Frijoles Cocidos 1L (Merc Nacional)	44
Tabla 27. Precio unitario para Frijoles Molidos 1L (Merc Nacional)	44
Tabla 28. Precio unitario para Gallo Pinto 1L (Merc Nacional)	44
Tabla 29. Proveedores de empaque	45
Tabla 30. Análisis de Macro localización.....	47
Tabla 31. Análisis de Micro localización	49

Tabla 32. Procesos productivos.....	50
Tabla 33. Frijoles procesados.....	51
Tabla 34. Ingeniería del proyecto.....	56
Tabla 35. Medidas de la planta	60
Tabla 36. Equipo para procesamiento de granos.....	60
Tabla 37. Equipo para valor agregado.....	62
Tabla 38. Equipo de venta	65
Tabla 39. Equipo de alquiler	65
Tabla 40. Equipo de oficina.....	66
Tabla 41. Presupuesto de maquinaria y equipos de oficina	68
Tabla 42. Presupuesto de equipo y medios de protección, limpieza y seguridad	69
Tabla 43. Personal requerido	70
Tabla 44. Costo total de la nómina	72
Tabla 45. Factores ambientales	77
Tabla 46. Plan de Inversión	80
Tabla 47. Presupuesto Ventas por Líneas de Productos en el primer Año	81
Tabla 48. Presupuesto de Ingresos Equipos de Alquiler en el primer Año	81
Tabla 49. Presupuesto de costos de MPD en el primer Año.....	83
Tabla 50. Presupuesto de costos de MOD en el primer Año	83
Tabla 51. Presupuesto de costos de CIF en el primer Año	84
Tabla 52. Presupuesto de costos de Administración en el primer Año	84
Tabla 53. Presupuesto de costos de Ventas en el primer Año	85
Tabla 54. Amortización	86
Tabla 55. Flujo de caja Sin Impuesto	87
Tabla 56. Flujo de caja Con Impuesto.....	89
Tabla 57. Precios nominales y constantes	91
Tabla 58. Gastos de organización	93
Tabla 59. Periodo de recuperación Sin Impuesto	94
Tabla 60. Cálculo del período de recuperación Sin Impuesto.....	94
Tabla 61. Periodo de recuperación Con Impuesto.....	95
Tabla 62. Cálculo del período de recuperación Con Impuesto	95
Tabla 63. Flujo neto del proyecto con Impuesto.....	96

Tabla 64. Cálculo de indicadores financieros	96
Tabla 65. Flujo neto del proyecto Sin Impuesto	97
Tabla 66. Cálculo de Indicadores Financieros.....	97
Tabla 67. EVA.....	98
Tabla 68. Cálculo del EVA	98
Tabla 69. Punto de equilibrio de Exportaciones	100
Tabla 70. Punto de equilibrio de Frijoles de 3L.....	100
Tabla 71. Punto de equilibrio de Frijol de 1L.....	101
Tabla 72. Punto de equilibrio de Frijoles Cocidos	102
Tabla 73. Punto de equilibrio de Frijoles Molidos.....	104
Tabla 74. Punto de equilibrio de Gallo Pinto.....	105
Tabla 75. Análisis de sensibilidad Con Impuesto.....	107
Tabla 76. Análisis de sensibilidad: Escenario Pesimista.....	107
Tabla 77. Análisis de sensibilidad: Escenario Optimista	107
Tabla 78. Análisis de sensibilidad: Escenario Esperado.....	108
Tabla 79. Análisis de sensibilidad Sin Impuesto.....	108
Tabla 80. Análisis de sensibilidad: Escenario Pesimista.....	108
Tabla 81. Análisis de sensibilidad: Escenario Optimista	109
Tabla 82. Análisis de sensibilidad: Escenario Esperado.....	109
Tabla 83. Estados financieros	112
Tabla 84. Matriz de etapa de evaluación del proyecto	115
Tabla 85. Matriz de evaluación de riesgos	119
Tabla 86. Plan de Mitigación de Riesgo	121
Tabla 87. Plan de sostenibilidad del proyecto.....	124

Índice de Figuras

Figura 1: Líneas de productos	2
Figura 2. Árbol de problema	1
Figura 3. Árbol de objetivos	2
Figura 4. Planes, programas y proyectos	4
Figura 5. Políticas estratégicas de desarrollo humano del país	5
Figura 6. Ciclo de vida de un Proyecto	7
Figura 7. Logo	16
Figura 8. Frecuencia de consumo quincenal	22
Figura 9. Género*Rango de edades	23
Figura 10. Tipo de negocio	24
Figura 11. Distribución de Frijol	24
Figura 12. Venta de tipo de frijoles	25
Figura 13. Cantidad (quintales) de venta semanal de frijoles	25
Figura 14. Satisfacción del frijol comercializado actualmente	26
Figura 15. Proveedores de Frijol	27
Figura 16. Relación comercial	27
Figura 17. Presentación al adquirir Frijoles Crudos	28
Figura 18. Presentación al adquirir Frijoles Molidos	29
Figura 19. Presentación al adquirir Frijoles Cocidos	30
Figura 20. Presentación al adquirir Gallo Pinto	31
Figura 21. Introducción de productos de frijol	32
Figura 22. Productos a comercializar	33
Figura 23. Presentación para Frijol Cocido	33
Figura 24. Presentación para Frijol Molido	34
Figura 25. Presentación de Gallo Pinto	35
Figura 26. Frecuencia de pedidos	35
Figura 27. Frecuencia de pago a proveedores	36
Figura 28. Promoción de un producto	36
Figura 29. Propuestas de nombre para productos de Frijol	37
Figura 30. El color del producto influye en la aceptación de los clientes	38
Figura 31. Otro producto de Frijol para comercializar	38
Figura 32. Canales de distribución	46
Figura 33. Macro localización de la empresa	48

Figura 34. Micro localización de la empresa.....	49
Figura 35. Flujograma de Procesos.....	58
Figura 36. Vista de la planta de la empresa.....	59
Figura 37. Organigrama de la empresa	70
Figura 38. Inversión Total Fuente: Autoría propia.....	92
Figura 39. Punto de equilibrio de Exportaciones.....	100
Figura 40. Punto de equilibrio de Frijoles de 3L.....	101
Figura 41. Punto de equilibrio de Frijoles de 1L.....	102
Figura 42. Punto de equilibrio de Frijoles Cocidos.....	103
Figura 43. Punto de equilibrio de Frijoles Molidos	104
Figura 44. Punto de equilibrio de Gallo Pinto.....	105
Figura 45. Plan de Financiamiento	111
Figura 46. Etiqueta del Frijol Rojo 1 Lb.....	134
Figura 47. Etiqueta Frijol Rojo 3 Lb	134
Figura 48. Etiqueta de Frijol Cocido.....	135
Figura 49. Etiqueta de Frijol Molido	135
Figura 50. Etiqueta de Gallo Pinto	136
Figura 51: Marca del Producto	136
Figura 52. Presentaciones.....	137

1. Generalidades del proyecto

1.1 Nombre del proyecto

Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles *Phaseolus vulgaris* L. (Granos Básicos)

1.2 Descripción del proyecto

El proyecto consiste en procesar los frijoles desde la limpieza, selección, cocción, empaque hasta la comercialización del producto, procurando dar el mayor valor agregado posible, compitiendo en el mercado con calidad y un precio accesible a los consumidores.

El proyecto iniciará operaciones con cuatro líneas de producciones las cuales se describen a continuación:

Primera línea frijoles seleccionados: se seleccionarán el mejor grano para proceder al pulido una vez que finalice se empacará en presentaciones de 1 y 3 libras.

Segunda línea frijoles cocidos: es una de las presentaciones más importantes y características de la empresa, su elaboración es un proceso continuo en el cual se implementa el uso de equipos tecnificados que facilita su elaboración el cual plasma un frijol cocido en bolsa de 1 libra.

Tercera línea molidos: llevará condimentos y luego el procesado es por el molino, con una presentación de 1 libra.

Cuarta línea gallo pinto: una vez que haya finalizado el proceso de la cocción del grano se procederá a realizar al arroz luego se hará la combinación de ambos, una vez realizado se procederá a empacado al vacío en presentaciones de 1 libra.

Lo anterior se resume en la siguiente figura.

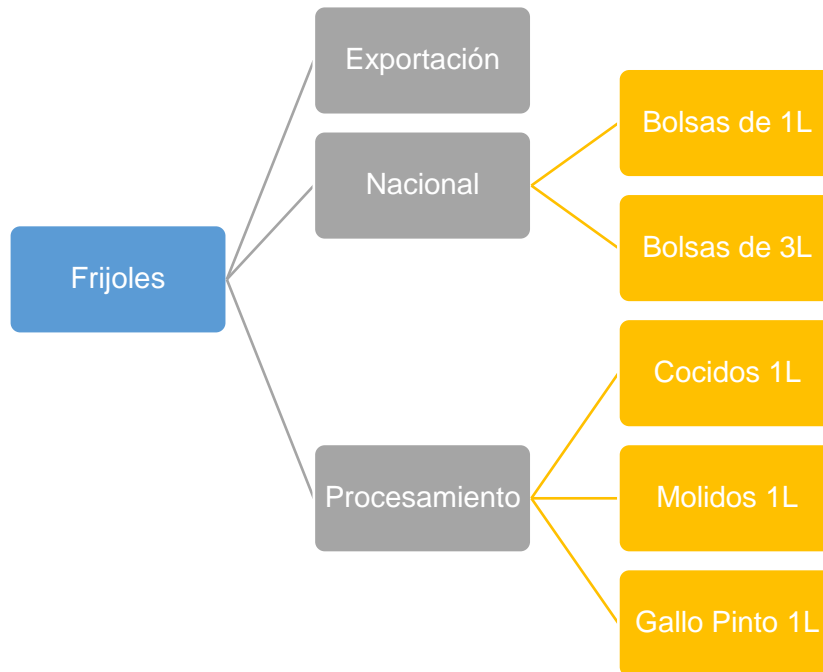


Figura 1: Líneas de productos

Fuente: Autoría propia

Exportaciones: Good Neighbors a través de sus filiales, exportará parte de esa producción a través del proyecto, se considera parte de dicho proyecto porque Good Neighbors tiene sus contactos y la posibilidad de exportar.

Además, se proyecta un futuro proyecto para la integración de otros granos básicos, que no se contempla su evaluación de demanda en el mercado por ahora.

1.3 Formulación del Problema (Árbol de Problemas)

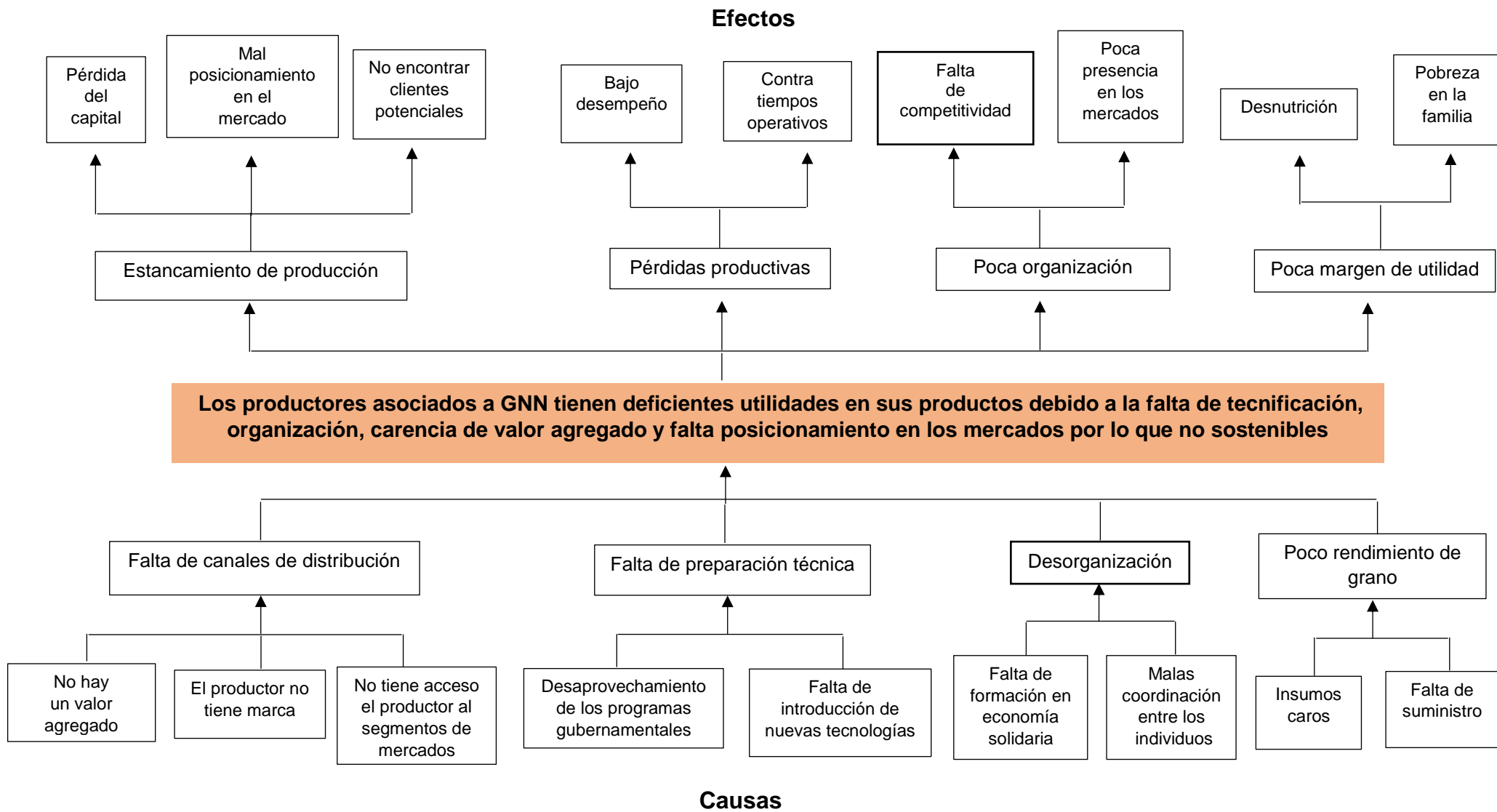


Figura 2. Árbol de problema

Fuente: Autoría propia

1.4 Formulación de Objetivos (Árbol de Objetivos)

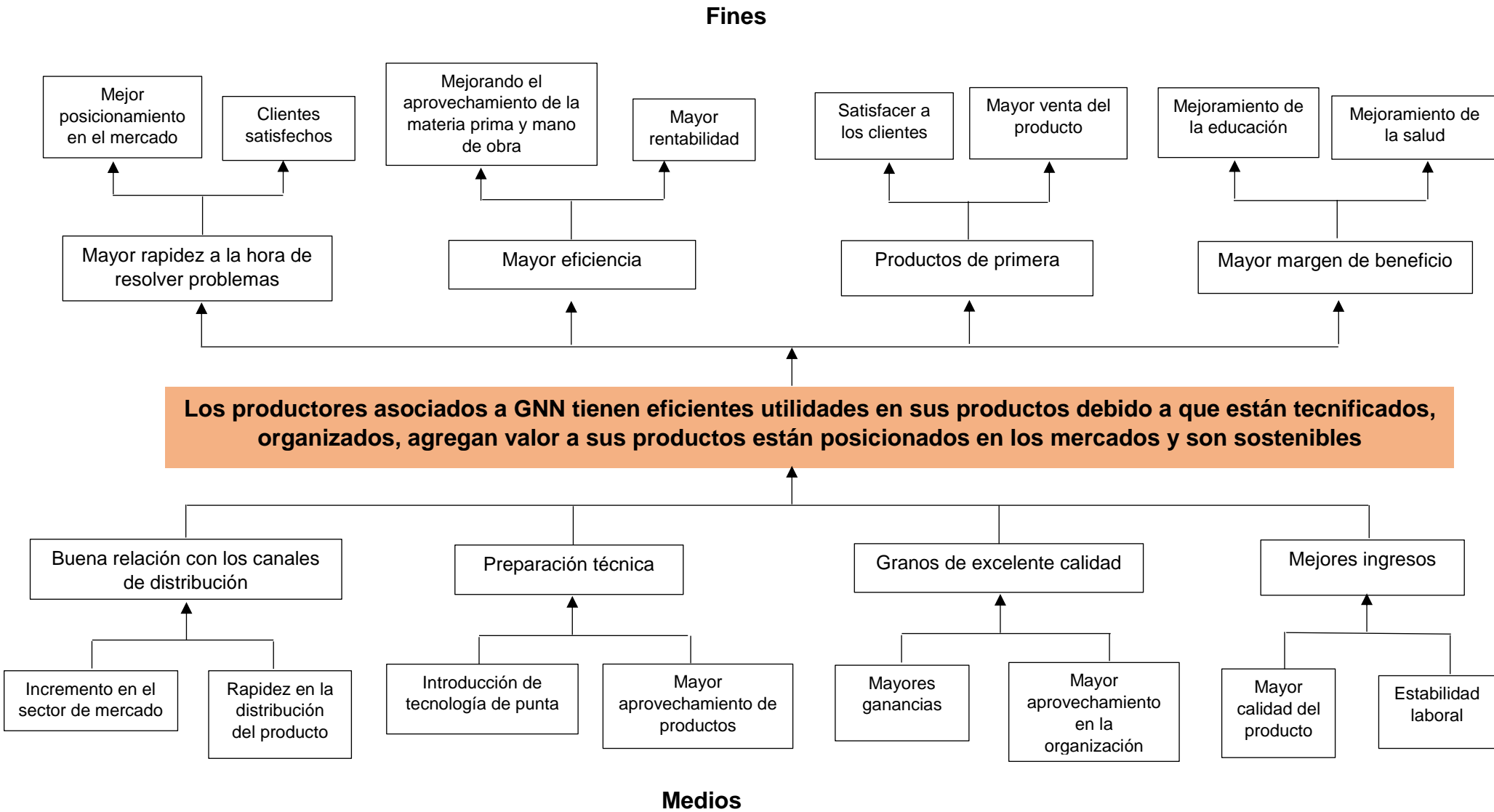


Figura 3. Árbol de objetivos

Fuente: Autoría propia

1.5 Objetivos Académicos

1.5.1 Objetivo General

Evaluar la factibilidad y viabilidad de la Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles. (Granos Básicos)

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar la demanda total insatisfecha, mediante un estudio de mercado que permita la identificación de los segmentos del mercado para la comercialización de los granos básicos producidos.
- Determinar: localización, tamaño del proyecto, ingeniería del proyecto y los flujos de los procesos, a través del estudio técnico para proyecto.
- Estructurar los aspectos administrativos y legales que conciernen a la creación de la empresa social para su correcto funcionamiento.
- Realizar un estudio financiero que demuestre la factibilidad del proyecto a través de indicadores financieros.
- Demostrar la viabilidad del proyecto, a través de un estudio de impacto económico, social y ambiental que permita conocer los aportes del proyecto.

1.6 Objetivos del Proyecto

1.6.1 Objetivo de Desarrollo

Contribuir a la seguridad alimentaria y a la *Producción en el campo*, desarrollando la *agroindustria y el consumo saludable* del departamento de Carazo y al desarrollo social económico, de la comunidad rural, agremiados a Good Neighbors. De acuerdo al Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026 (PNCL-DH).

1.6.2 Objetivo de Ejecución

Adquirir e instalar las maquinarias suficientes y necesarias para una producción limpia e higiénica que cumpla con los estándares de calidad e inocuidad.

1.6.3 Objetivo de Operación

Elaborar los productos que beneficiará a los consumidores del departamento de Carazo, descritos en el presente documento de proyecto.

1.7 Justificación

Este proyecto tendrá una relevancia en la economía local, al permitir que los productores mejoren sus ingresos, incrementen su nivel de empleo, se fomente la industrialización y comercialización.

En contexto social los productores y agremiados que no tienen las competencias necesarias y suficientes para competir en el mercado. Esto permitirá mejorar la sostenibilidad comercial de los productores, logrando un desarrollo alternativo, integral, a escala, con énfasis en lo local.

Se ha determinado que el producto se empaque y se distribuya de manera directa a las pulperías y distribuidoras, pues es más fácil que el consumidor pueda adquirirlo y así penetrar en un nicho de mercado y sobre todo darle un valor agregado al grano. Con todas estas necesidades identificadas, se puede concluir que es necesario que cumpla con todas las condiciones aptas de trabajo y que los productos sean capaces de cumplir con todas las especificaciones requeridas por los consumidores, para brindar un producto de calidad.

El proyecto brinda información y las bases para la diversificación de las actividades conversión por lo que brinda al inversionista criterios para evaluar, mejorar así su toma de decisiones futuras.

1.8 Articulación entre planes, programas y proyectos

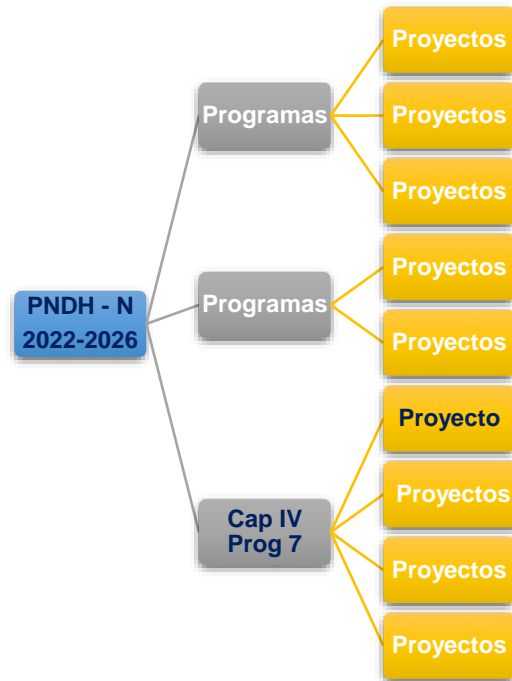


Figura 4. Planes, programas y proyectos

Fuente: Autoría propia

Un plan tiene diversos programas y los programas aglutinan varios proyectos. En Nicaragua se cuenta con un plan de desarrollo y se conoce con el nombre de **Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026** constituye el instrumento rector de la gestión pública, contiene políticas, estrategias y acciones transformadoras que ratifican la ruta de crecimiento económico y la defensa y restitución de los derechos de las familias nicaragüenses.

En el **Capítulo IV del Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026** se propone que, en este nuevo periodo, se potenciará el incremento del valor agregado de la producción agropecuaria, para diversificar la economía e incrementar la competitividad internacional, que genere mayores agro exportaciones.

1.9 El proyecto en el marco de las políticas estratégicas de desarrollo humano del país



Figura 5. Políticas estratégicas de desarrollo humano del país

Fuente: Autoría propia

De conformidad al **Plan Nacional de Lucha Contra la Pobreza y para el Desarrollo Humano 2022-2026 (PNCL-DH)** de Nicaragua, dentro de sus 12 lineamientos estratégicos esenciales o programas, se considera que el proyecto se encuentra dentro del séptimo lineamiento de *“Más y Mejor Producción en el campo, desarrollando la agroindustria y el consumo saludable”*. (PLAN NACIONAL DE LUCHA CONTRA LA POBREZA 2022-2026)

Dinamizar el comercio y mercados, esta pauta coincide en la conservación de actuales comercios y nuevos (en este caso) del cual se puede ver una clara participación del Gobierno en convenios comerciales para expandir la producción agroindustrial, significando, crecimiento condición fundamental para el desarrollo económico.

Más y Mejor Producción, a través de una serie de políticas que impulsen la producción en el campo, con el objetivo de aumentar la productividad y agregación de valor, mejorando así el crecimiento económico.

El frijol es un alimento que forma parte de la dieta básica de los nicaragüenses, particularmente de la población más pobre, llegando a constituir la principal fuente de la proteína vegetal de este segmento. La producción de frijol en Nicaragua se caracteriza por ser una actividad de pequeños productores en diferentes zonas del país. El grano se ha cultivado históricamente en función de la dieta alimenticia básica del nicaragüense, constituida por maíz, frijol y arroz.

1.10 Grupo meta

a) Consumidores

Todos los pobladores de los distintos municipios del departamento de Carazo que consumen frijoles, en edades de 1 a 70 años.

b) Proveedores

Los productores asociados a Good Neighbors.

1.11 Beneficiarios

Los beneficiarios del proyecto son:

a) Directos:

- Los productores asociados a Good Neighbors.
- Las familias de los productores.
- Personal de la empresa social.

b) Indirectos:

- Los canales de distribución.
- Los consumidores.
- Los negocios a establecer relación comercial es decir empresas que vendan suministros que se configuren como parte de los materiales utilizados por la empresa (proveedores).

1.12 Ciclo de vida del proyecto

Según (Maradiaga Corea, 2011) el ciclo de vida del proyecto son los procesos de pre inversión, inversión, operación y nuevos proyectos.



Figura 6. Ciclo de vida de un Proyecto

Fuente: Ramón Rosales Posa

Tabla 1. Ciclo de vida del proyecto

Etapas	Descripción	Definición
Evaluación ex-antes	Pre inversión: Se identificó el problema u oportunidades que se pretende dar solución mediante la ejecución del proyecto, listos para su consumo.	Planificación del proyecto y elaboración de estudios de perfectibilidad. Elaboración de estudios de factibilidad.
Evaluación durante	Inversión: En esta etapa se ejecutarán los planes en cuanto a la adquisición de maquinarias, la edificación de la planta y todo lo relacionado al diseño del proyecto.	Adquisición de la maquinaria, elección del local de establecimiento de operaciones. Revisión y aprobación del proyecto. Entrega del proyecto.
Evaluación ex-post	Operación: En esta etapa se partirá con la elaboración del producto, se estarán generando ganancias por la venta frijoles procesados.	Adquisición de materiales e insumos. Fabricación y ventas de los productos.
Etapas de Nuevos proyectos: Se visualizan las alternativas de ampliar el proyecto a un mercado internacional, brindar servicios de beneficiado para el aprovechamiento de la capacidad de la planta.		Evaluación de nuevos procesos, expendiendo la empresa a un mercado internacional.

Fuente: Autoría propia

1.13 Resultados esperados

Tabla 2. Resultados esperados

Resultados esperados
1. La expectativa es que la utilidad neta para el horizonte de vida del proyecto (5 años) de operación sea 20%.
2. Se espera: a. Que los dividendos redunden en la mejora del nivel de vida los productores. b. Que haya un crecimiento de numero de colaboradores. c. Que incremente el número de productores y la cantidad de productos procesados.
3. Se pretende contribuir a la seguridad alimentaria a los pobladores del departamento.
4. Capitalización para nuevas inversiones.

Fuente: Autoría propia

1.14 Matriz del enfoque del marco lógico

En base a la información disponible se pudieron identificar:

Tabla 3. Análisis de los involucrados

Instituciones	Grupos de Interés	Otros
Alcaldías	Productores Agremiados	Productores particulares ya establecidos
MEFFCA	Good Neighbors Nicaragua	
MINSA		
MITRAB		
MARENA		

Fuente: Autoría propia

Tabla 4. Matriz del Marco Lógico

	Productores Agremiados	MEFFCA	MINSA	GNN
Problema	Dificultad de comercialización de la producción	Poca posibilidad de contribuir a la conformación de clúster	Escasa capacidad de vigilancia de inocuidad de los productos disponibles para el mercado	Poco rendimiento de sus asociados, por tanto alto riesgo de no recuperar habilitaciones
	Poco utilidad en su actividad económica			
	Mal manejo del producto			
Interés	Hacer de que sus actividades productivas sean sostenibles	Apoyar a través de las políticas de Estado, el incentivo a las pymes	Garantizar la inocuidad y calidad de los productos ofertados al mercado	Lograr sus propósito de desarrollo comunitario
	Mejorar sus ingresos			Lograr la sostenibilidad de los emprendimientos financiados por ellos
	Ampliar sus negocios			
Potenciales	Tecnificación de su producción	Fortalecimiento del clúster	Productos inocuos y sanos en el mercado	Segmentos de mercados cautivos, con sus productos
	Mayor capacidad productiva			Reconocimiento de la marca en el mercado
	Mejora en las condiciones de vida de los socios y sus familias		Población sana por la presencia de productos sanitariamente bien manejados	Crecimiento empresarial
Interrelación	Proveer los productos frescos y con los estándares de calidad y sanitarios requeridos	Coordinaciones pertinentes que permitan potencializar las políticas públicas de incentivos y fomentos a las pymes	Asesoría que permitan hacer uso de las mejores prácticas sanitarias	Asesoría para la organización del clúster
				Asesoría para implantación de las normas de calidad
				Asesoría para el manejo de negocio y nuevas inversiones
Oponentes	-	-	-	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-

Fuente: Autoría propia

1.15 Matriz para la etapa de diseño

Tabla 5. Matriz de Diseño

Matriz para la Etapa de Diseño				
	Resumen narrativo	Indicadores objetivamente verificables	Medios de verificación	Supuestos
Objetivo General del Proyecto o meta	Contribuir a la seguridad alimentaria de población de Carazo y a la producción en el campo desarrollando la agroindustria y consumo saludable y el desarrollo social – económico de la comunidad rural agremiado a GNN, de acuerdo al PNDH	Presencia y aceptación de los diferentes productos y presentaciones ofertados en el mercado nacional	Cantidad de pedidos por parte de los clientes y/o canales de distribución	Producción y comercialización del frijol en las diferentes presentaciones, generando utilidades contribuyendo a la economía del país
Objetivo Académico o del proyecto	Formular y evaluar un proyecto de desarrollo para la elaboración y comercialización de frijoles procesados	Documento de proyecto	Validación de los instrumentos y documentos final	Rentabilidad económica y financiera Aportar a la economía del Departamento, generando utilidades privadas dando valor agregado y satisfaciendo necesidades que tiene cultura de consumo
Resultados	La expectativa es que la utilidad neta para el horizonte de vida del proyecto (5 años) de operación sea del 20%	Flujo de Fondo proyectado	Memoria de cálculos de los estudios y de las evaluaciones económicas y financieras Informe final del proyecto	Precio, niveles de vida de costo se mantenga estable
	Se espera: Que los dividendos redunden en la mejora del nivel de vida de productores	Repartición de un porcentaje de dividendos	Estudio Financiero	El número de productores se va a mantener o va incrementar
	Incremento en la demanda como consecuencia de ampliación del mercado	Aumento en un 50% de las ventas y al menos un Departamento de la IV región mas	Incremento en el nivel de ventas, tanto numérica como geográficamente	La aceptación del producto permite búsqueda de nuevos nichos de mercado
	Que haya un crecimiento de numero de colaboradores	Producto del incremento de mercado se hace necesario diversificar y la producción y	Cantidad de colaboradores contratados	Incrementa la demanda entonces incrementa la capacidad productiva por tanto la MOD

		aumentar el número de colaboradores		
	Que incremente el número de productores y la cantidad de productos procesados			Mas productores interesados en ser parte del clúster, con diferentes productos
	Se pretende contribuir a la seguridad alimentaria a los pobladores del departamento	Producto con estándares de calidad y sanidad requerido	Disponibilidad estable de alimentos	Garantizar productos en calidad y cantidad suficiente
	Capitalización para nuevas inversiones	Implementación de nuevos proyecto	Evaluaciones económicas y financieras	Repartición del porcentaje restante de las utilidades se invertirán en la mejora, ampliación y diversificación de la planta
Actividades	Realizar estudio de mercado: Identificar el segmento de mercado Aplicar encuestas Procesamiento de datos Análisis de la información	Resultados del estudio de mercado	Instrumentos	Accesibilidad de la población para proporcionar información verídica, Aceptación del producto, por la población, Ubicación adecuada de las instalaciones de la industria: permisos, accesibilidad para la mano de obra, Capacidad a instalar adecuada, Rentabilidad en base a los estudios económicos y financieros para recomendar el proyecto como una inversión viable que generara utilidades
	Realizar estudio técnico: Cotización de los equipos Instalación de los equipos Diseño del proceso productivo Diseño de los productos a ofertar	Resultado del estudio técnico	Informe final del proyecto	
	Realizar una evaluación económica del proyecto	Desarrollo de la comunidad, dinamización de La economía a nivel local Mejora de vida de los productores Creación de empleos directos e indirectos	Informe final del proyecto	
	Realizar una evaluación financiera Proyecciones de venta Proyecciones de los costos y de los gastos	Resultados de la evaluación financiera	Memoria de cálculos de los estudios y de las evaluaciones económicas y financieras	
	Realizar una evaluación social	La contribución de la mejora de vida de los	Informe final del proyecto	

		niños de las familias asociadas a GNN Garantizar la seguridad alimentaria		
	Realizar una evaluación ambiental	Una producción verde (no contaminante) Reutilización Basado en la metodología de las 3 R (reduce, reutiliza y recicla)	Informe final del proyecto	

Fuente: Autoría propia

2. Estudio de Mercado

2.1 Definición del producto o servicio

Según el estudio de mercado nos arroja la siguiente información que el proyecto adoptara como propio:

Frijoles para Exportación: Estarán empacados en sacos blancos de polipropileno, en presentación de 100 libras, (un quintal= 28*44 pulgadas).

Frijoles Empacados: Tendrán dos presentaciones, de 1 y 3 libras empacados en bosas polietileno de un grosor 30 mmm, con su etiquetado.

Frijoles Procesados: Cocidos. Molidos y Gallo pinto: tendrán una presentación de 1 libra, empacados al vacío, para conservarlos frescos.

Nota: **Ver en anexo 1** las figuras de los productos descritos.

El procesamiento de los productos ofertados al mercado se explica en la siguiente matriz:

Tabla 6. Definición del producto

Fases	Proceso I	Mercado	Productos	Presentación
Primera fase	Recibimos los granos			
Segunda fase	Damos tratamiento a los granos Control de humedad Limpieza			
Tercera fase	Pulimos y seleccionamos Empacamos granos grandes y mediano	Mercado nacional y extranjero	Frijoles crudos empacados	Empaque de 1 y 3 Libras
Cuarta fase	Los granos pequeños procesamos y producimos	Mercado Nacional	Frijoles Cocidos Frijoles Molidos Gallo Pinto	Empaque de 1 Libra

Fuente: Autoría propia

La materia prima se adquiere a través de los productores asociados de Good Neighbors. Acondicionado, empacado y procesado en diferentes presentaciones: frijol a granel, cocidos, molidos, y gallo pinto cuyas características organolépticas del grano no posee olores extraños, los sabores dependen del modo de preparación y el color es rojo propio de la calidad de frijol.

En cuanto a la preparación, es un producto cocinado, cuyos saborizantes consisten en ingredientes tradicionales como ajo, cebolla, y sal.

El frijol cocido, molido y gallo pinto es considerado un producto perecedero, por lo que su conservación será bajo condiciones controladas, en condiciones que sean aptas para el consumo humano, limpieza y sobre todo protegidos del ingreso de insectos y roedores.

El producto terminado es tratado bajo rigurosas normas de seguridad, empacándolo al vacío destacando su característica principal, el retardo de la proliferación de hongos y bacterias de 3 a 5 veces superior a los métodos convencionales.

2.1.1 Marca del producto

La marca del producto es “**FRIJOL NICA**”, considerando que es fácil de recordar y pronunciar para el consumidor. **Verse anexo 2.**

2.1.2 Empaque y Logotipo empresarial

El producto será empacado en bolsas de plástico, transparente de polietileno, con un grosor aproximado de 2.5 micras y peso es de 1 y 3 libras para frijoles a granel y de 1 libra para cocidos, molidos y gallo pinto, es un proceso que se realiza al vacío ya que los resultados de las encuestas aplicadas a la población prefiere este contenido neto con un 91% de aceptación (**Verse figuras 23, 24 y 25**) cabe señalar que los frijoles procesados

contará con su respectiva etiqueta en donde se especificaran datos como los ingredientes, contenido neto, código de barra.

En la etiqueta de frijoles en presentación de 1 y 3 libras encontramos el logo de la empresa, el nombre del producto, su peso, y sus especificaciones y su respectivo código de barra, para ver las muestras de presentación. **Verse anexo 1.**

Logo de la Empresa



Figura 7. Logo

Fuente: Autoría propia

Tabla 7. Valor Nutricional del Frijol

Cantidad por	100 gramos	100 gramos
Calorías	71 Kcal	
Grasas totales	0 g	
	Ácidos grasos saturados 0.2 g	
Colesterol	0 mg	
Sodio	252 mg	
Potasio	285 mg	
Carbohidratos	13,3 g	
	Fibra alimentaria 15 g	
	Azúcares 0 g	
Proteínas	4,07 g	
Vitamina C	7,3 mg	Calcio 28 mg
Hierro	1,61 mg	Vitamina D 0 g
Vitamina B6	0.5 mg	Vitamina B12 14 g
Magnesio	46 mg	

Fuente: Todo alimentos.org

Tabla 8. Tabla Nutricional de Frijoles a ofertar

Valor Nutricional		
Valor energético	65.3kcal/273 kJ	3.27%
Grasas	<1 g	<1.43%
- de los cuales saturados	0.1 g	<0.5%
Carbohidratos	5 g	1.92%
- de los cuales azúcares	0.95 g	1.06%
Proteínas	6.47 g	12.94%
Sal	0.65 g	10.83

Fuente: Autoría propia

Son un alimento clave en las dietas saludables y tienen muchos beneficios, ya que son una importante fuente de proteínas, por cada 100 gramos de producto, hay 6.47 g de

proteínas, 1 gr de grasa de los cuales el 0.1 g son grasas saturadas. Contiene el 0.95 g carbohidratos de los cuales son azúcares, y un 0.65 g de sal.

Tabla 9. Normas de calidad

ISO 9000	Gestión de la calidad, aplicada al proceso.
ISO 22000	Inocuidad en la manufacturera del producto y manipulación.
ISO 14000	Protección, prevención, contaminación y necesidades socio-económicas.
NTON 03 021-08	Norma Técnica Obligatoria para el etiquetado de alimentos.
NTON 16 002-00	Norma Técnica Obligatoria para Frijol en Grano.

Fuente: Autoría propia

Los requisitos del sistema de gestión de la calidad especificados en esta Norma Internacional son complementarios a los requisitos para los productos. Esta Norma Internacional pueden utilizarla partes internas y externas, incluyendo organismos de certificación, para evaluar la capacidad de la organización para cumplir los requisitos del cliente, los legales y los reglamentarios aplicables al producto y los propios de la organización.

Esta Norma Internacional promueve la adopción de un enfoque basado en procesos cuando se desarrolla, implementa y mejora la eficacia de un sistema de gestión de la calidad, para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimiento de sus requisitos.

Tabla 10. Estándares de calidad para la venta de frijol

<u>Descripción</u>	<u>Frijol</u>
Humedad	15%
Impureza o materias extrañas	3%
Granos imperfectos	3%
Otros Colores	1%
Tamaño	Uniforme
Olor característico	Natural
Infestación	Libre de presencia de insectos

Fuente: MAGFOR

Los estándares de calidad para la venta de frijol es controlar la calidad en su sistema de producción con el objetivo de dar al cliente productos con la calidad adecuada. Esto refiere principalmente a la confianza y seguridad que se le dará a un cliente de que el producto que obtendrá de dicha empresa es el que solicitó.

2.2 Metodología para el estudio de mercado

Se determinó cual es la población del departamento de Carazo por municipio según INIDE. La herramienta de encuestas a un número determinado de personas dentro del espacio del departamento correspondiente tomando en cuenta del universo que es Carazo, tomado en cuenta según el perfil demográfico de Nicaragua 2020, haciendo la salvedad que dicha población de interés es de la perteneciente al ámbito rural.

Tabla 11. Población de Carazo

Municipios	Población Total 2020	Población de 15-64 años	Porcentaje de la Población Urbana %	Total Población Urbana	Proporción % en Encuestas	N° de Encuestas Asignadas
Jinotepe	48,366	32,405	74.2%	24,045	32%	123
Diriamba	65,609	43,958	61.2%	26,902	36%	138
San Marcos	33,158	22,216	65.0%	14,440	19%	74
Dolores	8,877	5,948	96.7%	5,751	8%	29
Santa Teresa	18,116	12,138	28.5%	3,459	5%	18
	174,126	116,664		74,598	100%	382

Fuente: Datos de INIDE 2020

La muestra se prorrateó en función de la representación poblacional de los municipios estudiados (Diriamba, Jinotepe, San Marcos, Santa Teresa y Dolores), una vez conocida la población de los mencionados municipios se procedió a estimar la muestra, utilizando la fórmula de población finitas para calcular el tamaño de la muestra obteniéndose un estimado de 382 encuestas. Divididas de la siguiente forma: 138-Diriamba, 123-Jinotepe, 74-San Marcos, 29-Dolores y 18-Santa Teresa.

Para estudiar los canales de distribución parte de los negocios se hizo solicitud mediante cartas de permiso a través del departamento de Administración y Ciencias Económicas de la UNAN FAREM-Carazo dirigidas a las alcaldías de dichos municipios

antes mencionados, para conocer el aproximado de negocios registrado y precisamente del tipo de interés para el producto a ofrecer. Lo cual se concluyó una estratificación de 127 encuestas aplicadas a los municipios. **Verse anexo 4.**

Tabla 12. Cálculo del tamaño de la muestra

Datos para el cálculo de la muestra	
(Z) Nivel de confianza	95%
(E) Error	5%
(p) Proporción de aceptación	30%
(q) Proporción de rechazo	70%
(N) Población total (población urbana de 5 municipios de Carazo)	74,598
(N) Negocios total (negocios en el casco urbano de 5 municipios de Carazo)	190

Fuente: Autoría propia

$$n = \frac{NZ^2p*q}{E^2(N-1) + Z^2p*q}$$

N= Población total

Z= Proporción de aceptación deseada. Si Z=1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p= Proporción de aceptación deseada para el producto q= Proporción de rechazo

E= Porcentaje de error

Para la realización de este estudio se calculará:

Consumidor

$$n = \frac{(74,598) (1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (74,598-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} = 382 \text{ Encuestas}$$

Canal de distribución

$$n = \frac{(190) (1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (190-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} = 127 \text{ Encuestas}$$

Se utilizó el programa SPSS para crear la base de datos y analizar los resultados, incluyendo la tabulación de frecuencias y tablas cruzadas.

2.3 Demanda real

Según (Andrade Espinoza) "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca".

La demanda real del producto se considera que crecerá de acuerdo al crecimiento de la población de Carazo y por tanto el volumen de producción tendrá que incrementar.

Tabla 13. Demanda real

Per Cápita de Consumo de Frijoles	Población de Nicaragua a 2020	Consumo Anual en Libra X Habitantes	Total Población Urbana- Carazo	Consumo en Libras X Población Urbana de Carazo	Cantidad en QQ de Frijol/Aproximadamente	Cantidad Libras Mes	Cantidad Libras Día
QQ (Millones)/Anual	Cantidad (Millones) /Habitantes						
2.700	6.625	40.75	74,598	30,402	304	2,533	84.451

Fuente: Autoría propia

El dato del consumo per cápita del frijol en Nicaragua es de **26.1 kg por año**¹ lo que equivale a 57.42 Libras.

¹ ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DEL FRIJOL EN NICARAGUA DURANTE EL PERIODO 2009-2013

El consumo anual en libras por habitantes es de 40.75 de los 5 municipios de la población urbana de Carazo. Lo que da como resultado que la demanda de frijoles de esta población urbana es del 304%.

Consumidor final

¿Qué cantidad aproximadamente consumen quincenal en su familia?

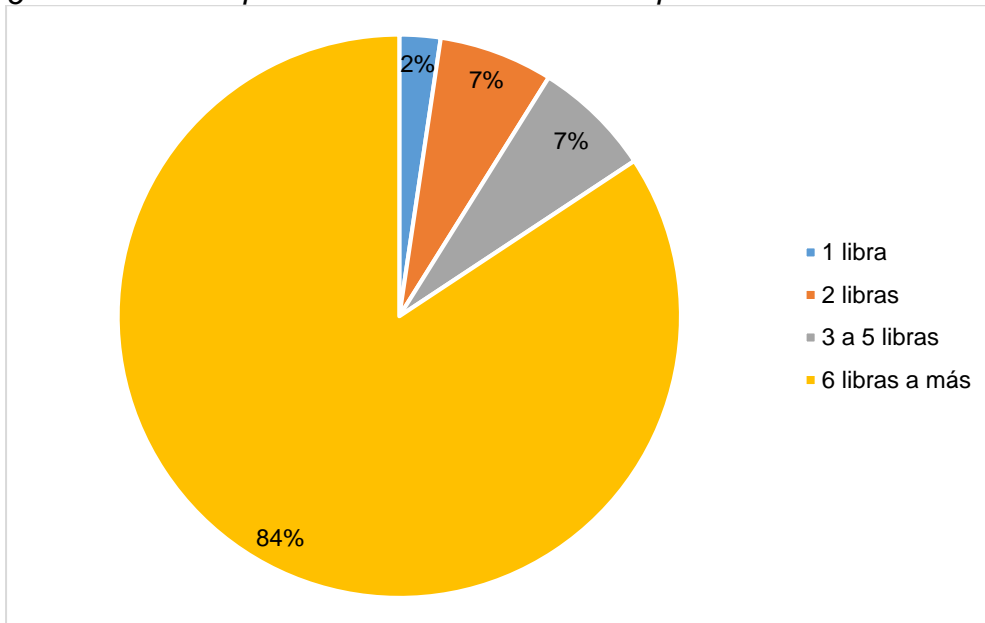


Figura 8. Frecuencia de consumo quincenal

Fuente: Autoría propia

En relación a la cantidad de consumo quincenal el estudio de mercado revela que el 84% consumen 6 libras a más, el 7% consumen de 2, 3 a 5 libras, y el 2% 1 libra.

2.3.1 Demanda potencial

Tabla 14. Cálculo de la demanda potencial

Población	74,598
Demanda Insatisfecha	17%
	12,681.66

Fuente: Autoría propia

Para lograr el resultado del potencial de mercado multiplicamos la población de los cinco municipios de Carazo 74,598 por la demanda insatisfecha que es el 17%, el

resultado es de un total de 12,681.66 personas que demandan los frijoles en los cinco municipios de Carazo.

2.3.1.1 Análisis de los resultados de las encuestas de canal de distribución

A continuación, se detallarán los resultados obtenidos a partir de la base de datos de canal de distribución, donde se pretende demostrar, analizar y concluir el comportamiento y aceptación de los productos propuestos en el presente documento, estructurado de manera conjunta el interés del producto, frecuencia de compra, volumen preferible y cantidad aproximada de compra, todo esto diversificado en los 5 municipios en el que fueron hechas las encuestas correspondientes.

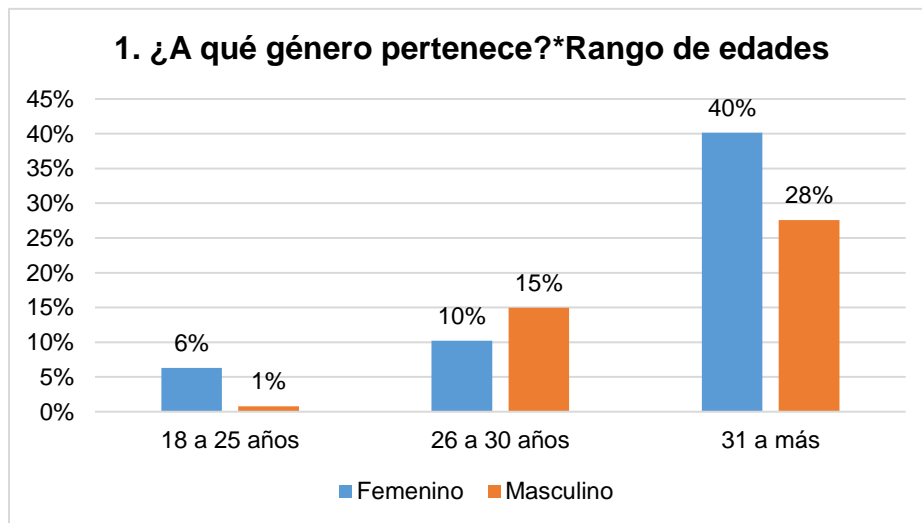


Figura 9. Género*Rango de edades

Fuente: Autoría propia

El rango de edad que mayor porcentaje tuvo fue de 31 años a más siendo el sexo femenino quien más prevaleció con el 40% y el sexo masculino siendo el menor con el 28%.

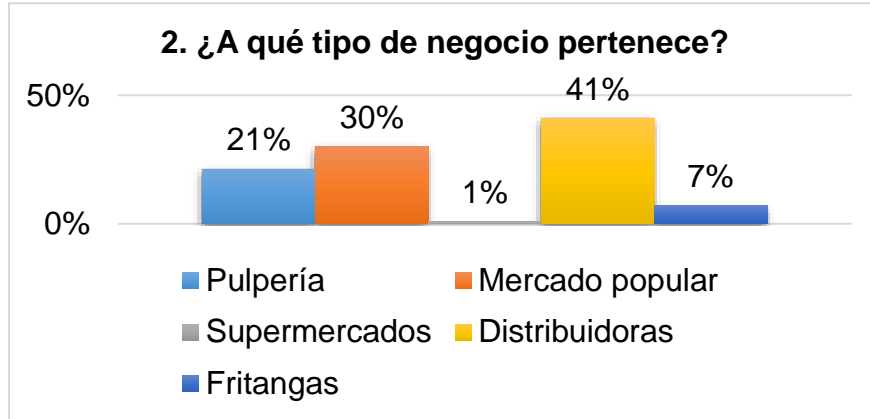


Figura 10. Tipo de negocio

Fuente: Autoría propia

Se tomaron muestras de diferentes tipos de negocios entre ellos pulperías, distribuidoras, mercado popular, fritangas y supermercados siendo las distribuidoras nuestro mayor foco de atención con el 41% y el menor las fritangas con el 7%.

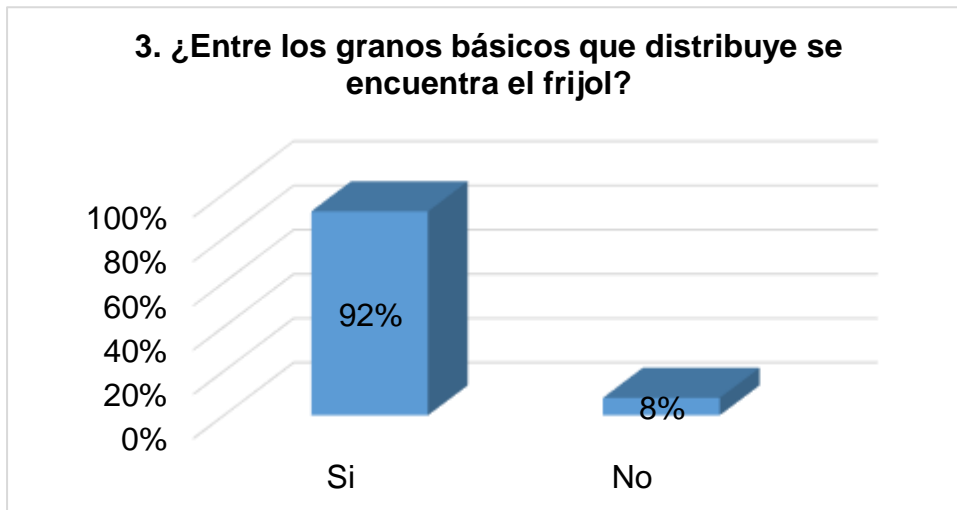


Figura 11. Distribución de Frijol

Fuente: Autoría propia

Se ha detallado de manera porcentual la distribución de este grano de la población encuestada en relación al negocio que el 92% de estos negocios distribuyen de manera directa este grano.

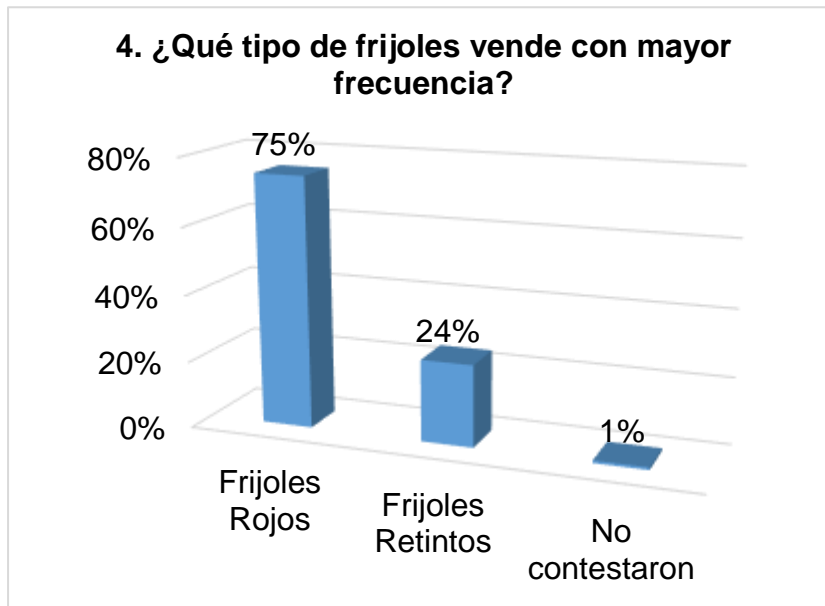


Figura 12. Venta de tipo de frijoles

Fuente: Autoría propia

El más popular dentro de estos establecimientos es el frijol rojo con el 75% en segundo lugar tenemos el retinto con el 24%.

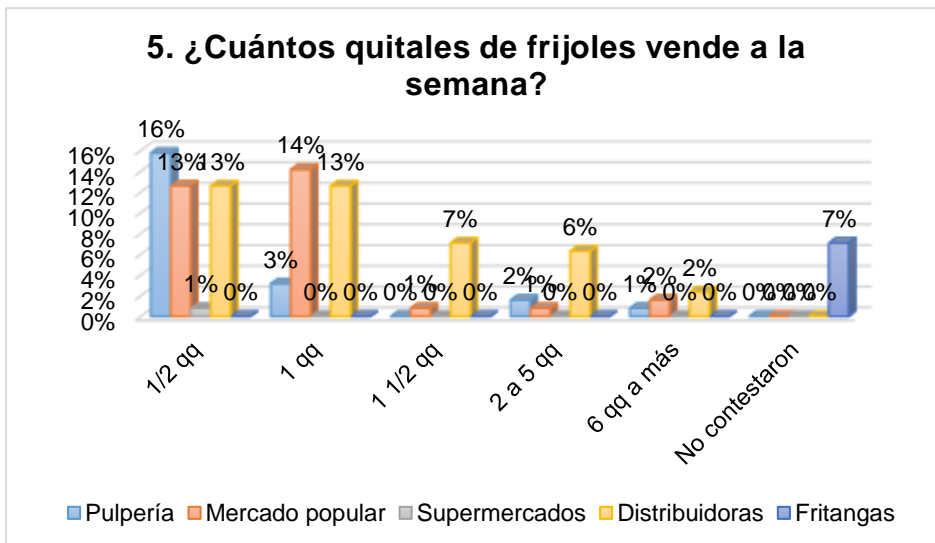


Figura 13. Cantidad (quintales) de venta semanal de frijoles

Fuente: Autoría propia

En los siguientes resultados podemos ver la cantidad de frijol que venden estos negocios, el que tiene mayor demanda tiene de forma semanal como número 1 tenemos Pulpería como promedio de 16% a la semana esto equivale a 1/2 quintal, luego le sigue el

Mercado Popular con el 14% a la semana esto equivale a 1qq, en tercer lugar, las Distribuidoras con el 13% que igualmente su demanda semanal es de ½ quintal.



Figura 14. Satisfacción del frijol comercializado actualmente

Fuente: Autoría propia

Para medir las insatisfacciones que actualmente tienen los negocios de este grano las principales problemáticas que encontramos fueron grano duro con el 61%, seguido de las que también reflejaron que el mayor problema en el grano que están comercializando es la dureza de este, como segunda inconformidad tenemos grano picado con el 17%.

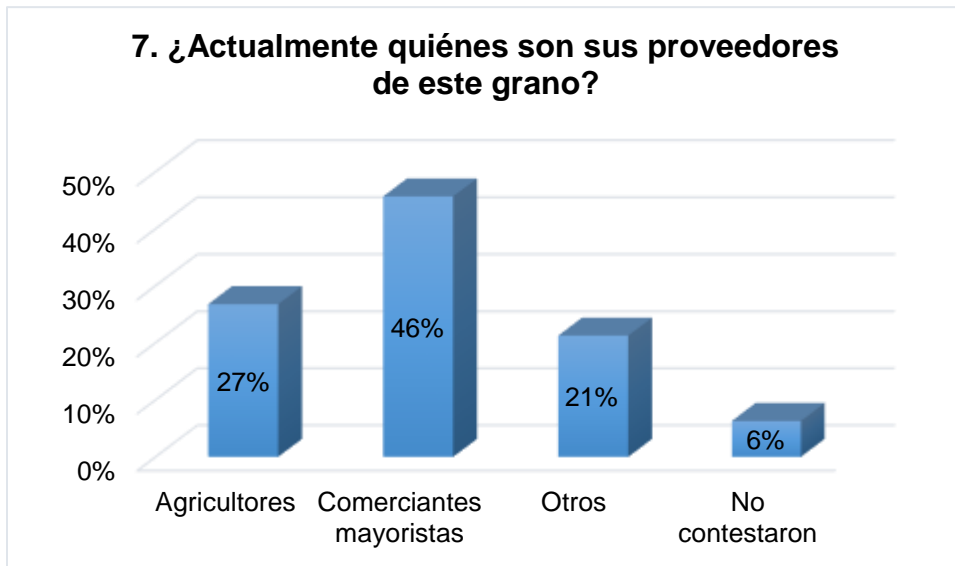


Figura 15. Proveedores de Frijol

Fuente: Autoría propia

Actualmente estos negocios tienen varios tipos de proveedores entre ellos tenemos agricultores, comerciantes mayoristas entre otros el 46% de nuestra muestra arrojó que sus principales proveedores son los comerciantes mayoristas un 27% arrojó que los agricultores un 21% arrojó que otros tipos de proveedores y el 6.3% no contestaron.

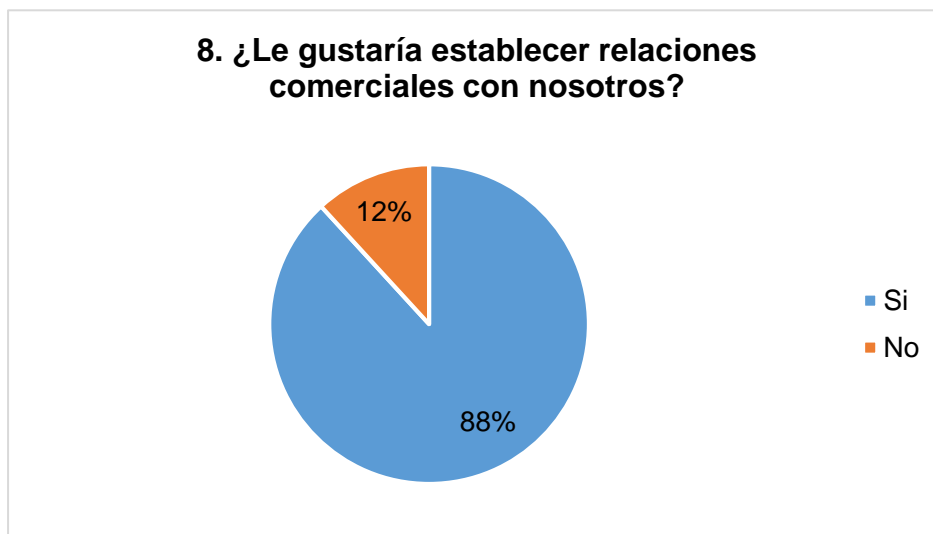


Figura 16. Relación comercial

Fuente: Autoría propia

Debido a la alta demanda de este grano decidimos preguntar acerca si les gustaría establecer relaciones comerciales, lo cual los resultados son convenientes para el proyecto pues el 88% de las personas encuestadas contestaron que sí, mientras que el 12% contestaron que no.

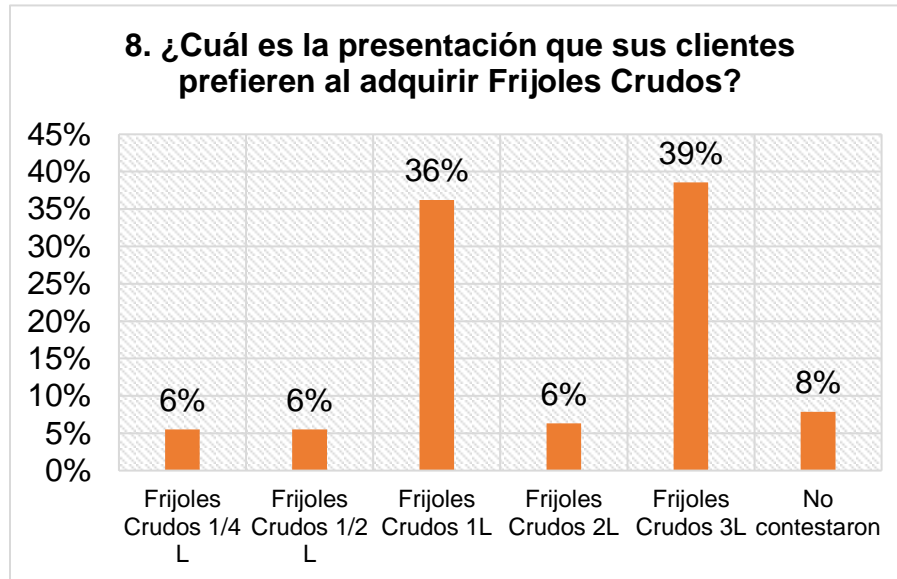


Figura 17. Presentación al adquirir Frijoles Crudos

Fuente: Autoría propia

La presentación que con mayor aceptación en frijoles crudos fue la de 1 libra con un porcentaje de 36% y como segundo lugar tenemos la presentación de 3 libras con el 39%, las presentaciones menos aceptadas son las de ¼ de libra y ½ libra.

Conclusión: una vez explicado a detalles el interés y cantidad de compra aproximadamente podemos señalar que donde se encuentra el mayor potencial de venta debido al interés mostrado por parte de la población encuestada es la presentación de 1 libra de frijol crudo siendo este el más demandado y pedido es una propuesta de considerar ya que conocemos la preferencia al tipo de necesidad y hábito alimenticio de la población en general ofreciendo así una nueva propuesta en empaque de frijol crudo ya que en el mercado actualmente no cuenta con esta presentación.

Frijoles Procesados

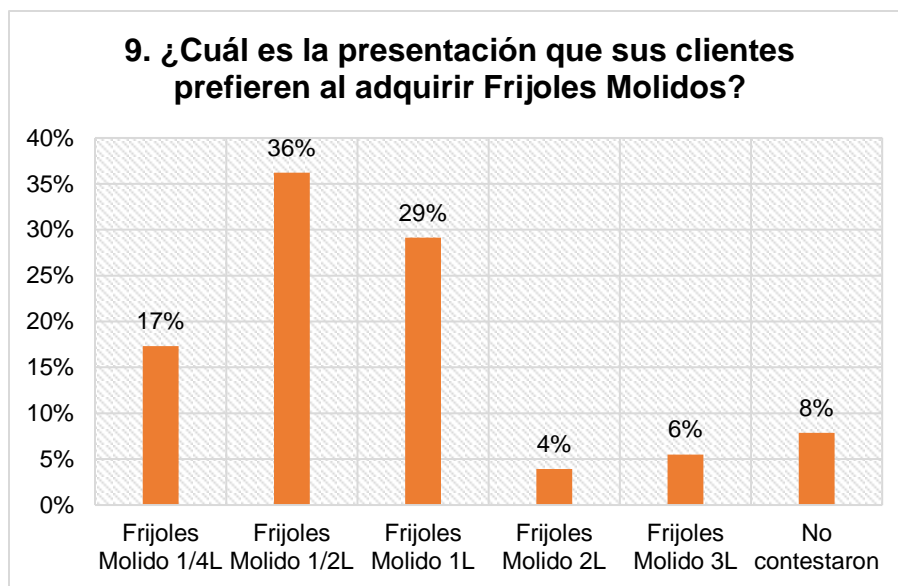


Figura 18. Presentación al adquirir Frijoles Molidos

Fuente: Autoría propia

La presentación con mayor aceptación en frijoles molidos es la presentación de $\frac{1}{2}$ libra con 36%, seguido de la presentación de 1 libra con 29% de aceptación, las presentaciones con menor aceptación son las de 2 y 3 libras la presentación de 3 libras con solamente el 6% y la presentación de 2 libras con 4% siendo esta la menos aceptada.

Conclusión: una vez explicado a detalles el interés y cantidad de compra aproximadamente podemos señalar que donde se encuentra el mayor potencial de venta debido al interés mostrado por parte de la población encuestada es la presentación de $\frac{1}{2}$ libra de frijoles molido siendo este el más demandado y pedido es una propuesta de considerar ya que conocemos la preferencia al tipo de necesidad y hábito alimenticio de la población en general.

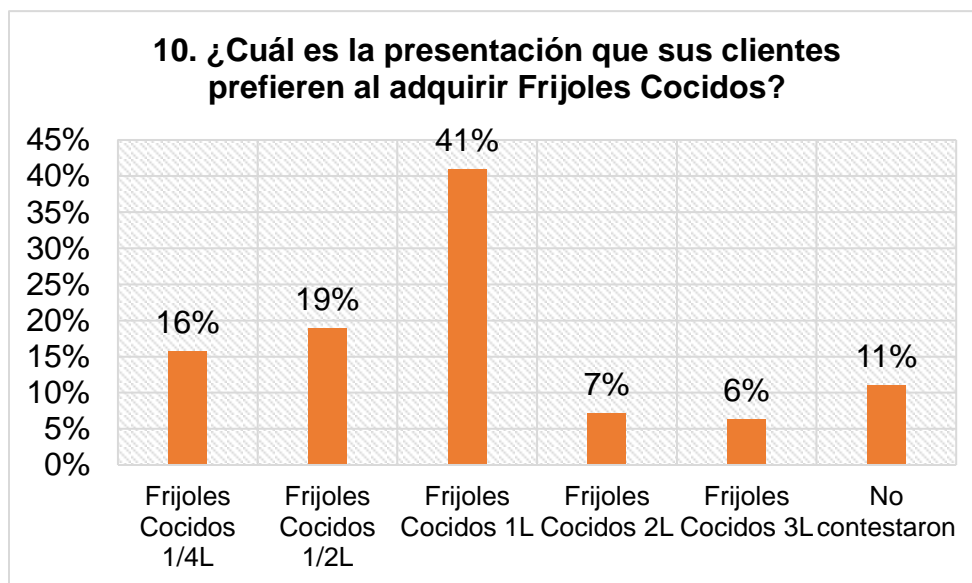


Figura 19. Presentación al adquirir Frijoles Cocidos

Fuente: Autoría propia

La presentación con mayor aceptación en frijoles cocidos es la presentación de 1 libra con el 41% de aceptación, como segundo lugar tenemos la presentación de ½ libra con el 19% en tercer lugar tenemos la presentación de ¼ de libra con el 16% siendo esta las menos aceptadas la presentación de 2 libras con el 7% y la presentación de 3 libras con solamente 6% de aceptación.

Conclusión: una vez explicado a detalles el interés y cantidad de compra aproximadamente podemos señalar que donde se encuentra el mayor potencial de venta debido al interés mostrado por parte de la población encuestada es la presentación De 1 libra de frijol cocido siendo este el más demandado y pedido es una propuesta de considerar ya que conocemos la preferencia al tipo de necesidad y hábito alimenticio de la población en general.

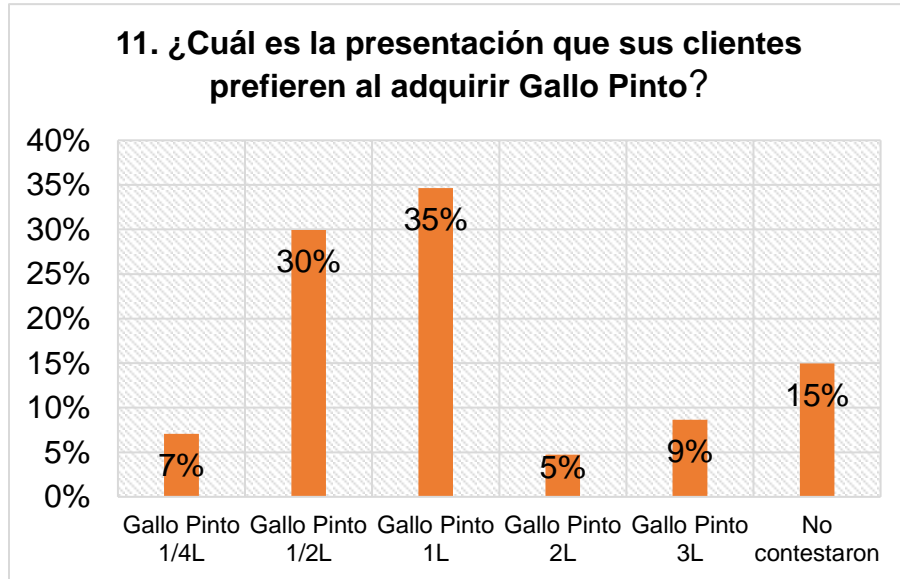


Figura 20. Presentación al adquirir Gallo Pinto

Fuente: Autoría propia

La presentación con mayor aceptación en Gallo pinto es la presentación de 1 libra con el 35% como segundo lugar tenemos la presentación de $\frac{1}{2}$ con el 30% la presentación con menor aceptación son la de $\frac{1}{4}$ de libra con 7% y la presentación de 3 libras con el 9%.

Conclusión: una vez explicado a detalles el interés y cantidad de compra aproximadamente podemos señalar que donde se encuentra el mayor potencial de venta debido al interés mostrado por parte de la población encuestada es la presentación de 1 libra de gallo pinto siendo este el más demandado y pedido es una propuesta de considerar ya que conocemos la preferencia al tipo de necesidad y hábito alimenticio de la población en general ofreciéndoles un producto con mayor calidad y sin nada de preservantes.

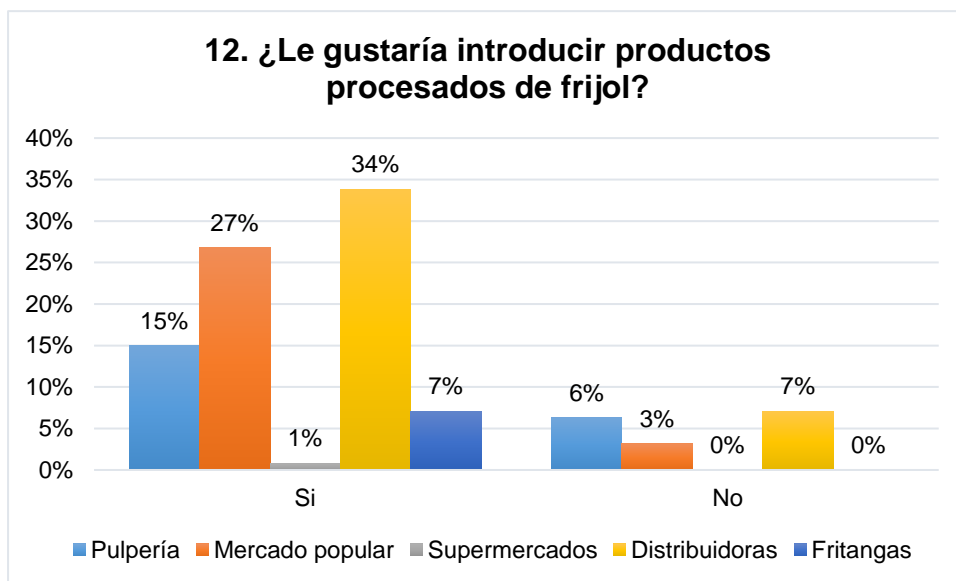


Figura 21. Introducción de productos de frijol

Fuente: Autoría propia

En los anteriores datos se puede observar los negocios que están dispuestos a introducir productos procesados de frijol, las distribuidoras con un 34% fue el que tuvo mayor aceptación, el mercado popular con un 27%, y el 15% de aceptación las pulperías.

Conclusión: una vez explicado a detalles el interés de compra de cada negocio podemos señalar que donde se encuentra el mayor potencial de venta debido al interés mostrado por parte de la población encuestada es en el mercado popular siendo este el que tiene mayor aceptación a la hora de introducir productos procesados de frijol es una propuesta de considerar ya que conocemos la preferencia al tipo de necesidad y hábito alimenticio de la población en general.

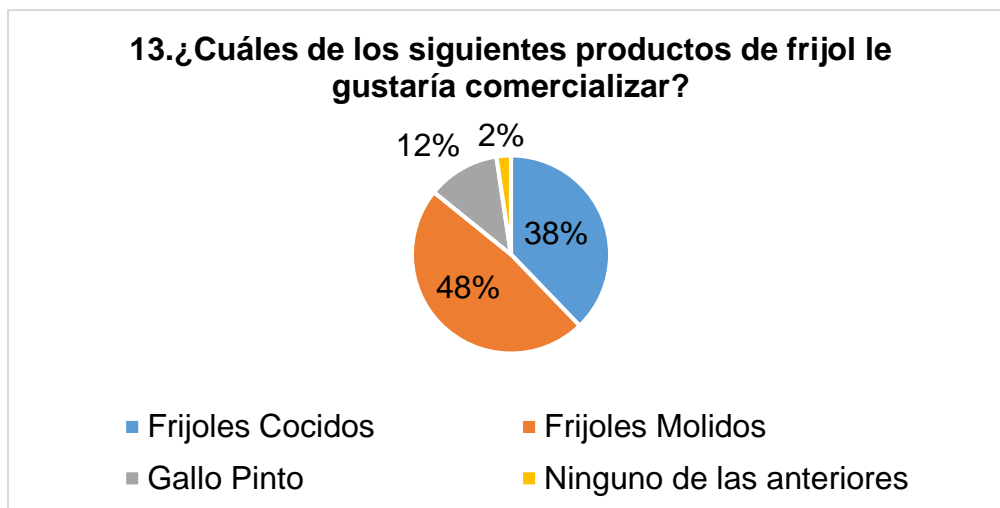


Figura 22. Productos a comercializar

Fuente: Autoría propia

De acuerdo a los resultados anteriores se puede observar que el 48.0% le gustaría comercializar frijoles molidos, seguido de frijoles cocidos con un 37.8%, siendo de poca importancia el gallo pinto 11.8%.

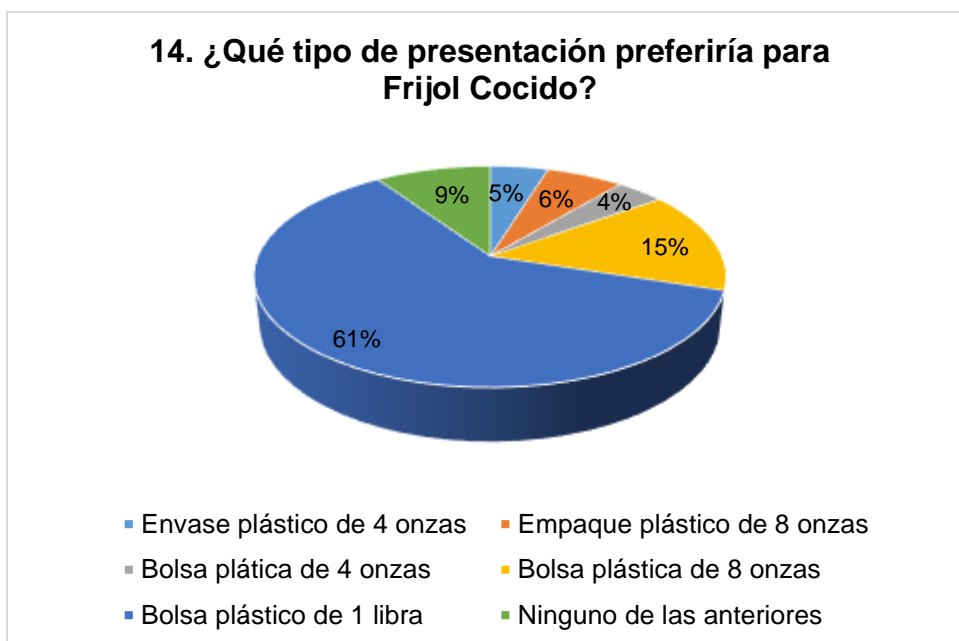


Figura 23. Presentación para Frijol Cocido

Fuente: Autoría propia

En los datos anteriores se detalla la presentación de preferencia para frijol cocido, siendo la más demanda con el 61% la presentación de bolsa plástica 1 libra, seguido del 15% la bolsa plástica de 8 onzas.

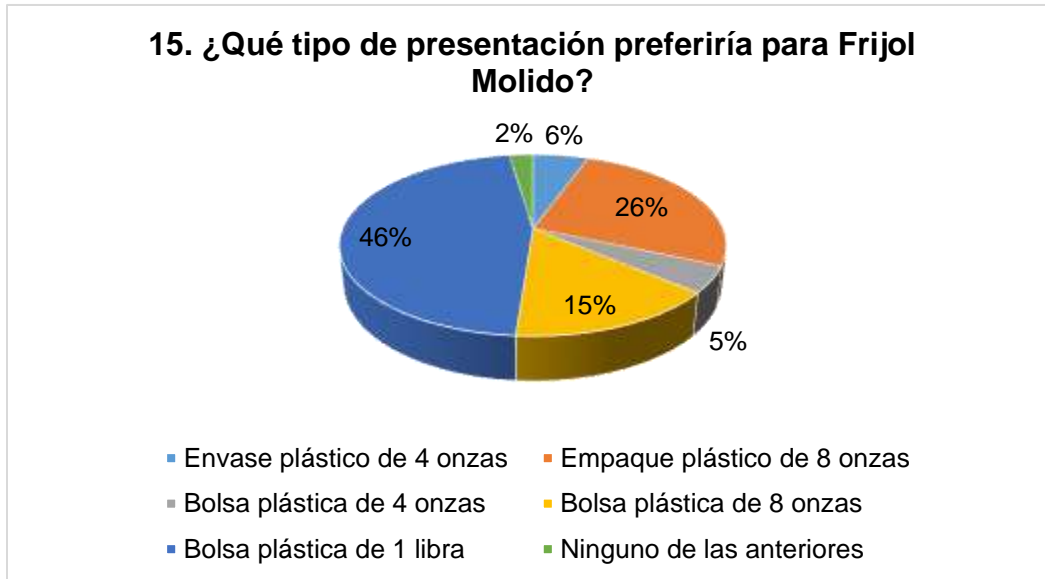


Figura 24. Presentación para Frijol Molido

Fuente: Autoría propia

La presentación con mayor aceptación es bolsa plástica de 1 libra con el 46%, seguido del empaque plástico de 8 onzas con un 26% en tercer lugar tenemos bolsa plástica de 8 onzas con un 15% y como últimos lugares tenemos envase plástico de 4 onzas con 5% y la bolsa plástica de 4 onzas con el 5%.

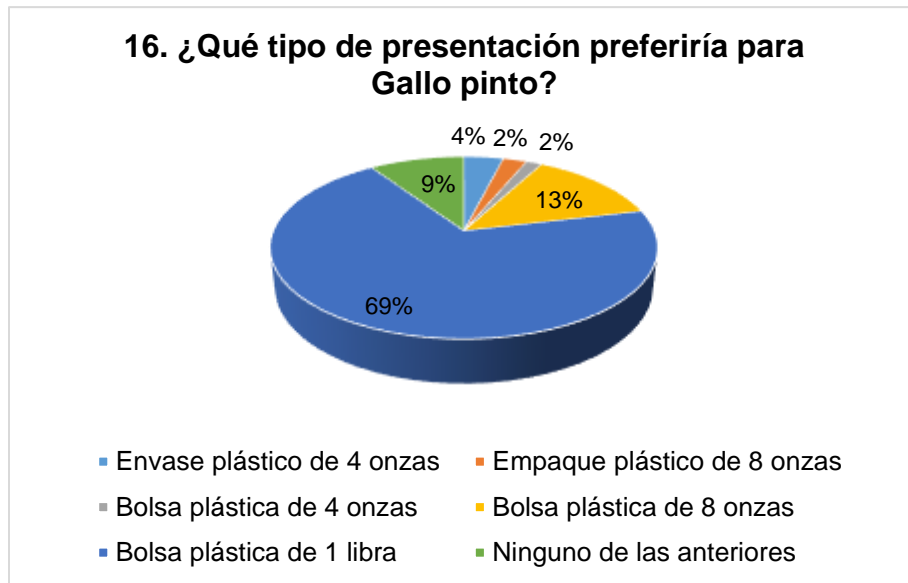


Figura 25. Presentación de Gallo Pinto

Fuente: Autoría propia

La presentación con mayor aceptación es la bolsa plástica de 1 libra con un 69% seguido de la bolsa plástica de 8 onzas con un 13% y como último tenemos las presentaciones de envase plástico de 4 onzas y como último tenemos los empaques plásticos de 8 onzas, bolsa plástica de 4 onzas.

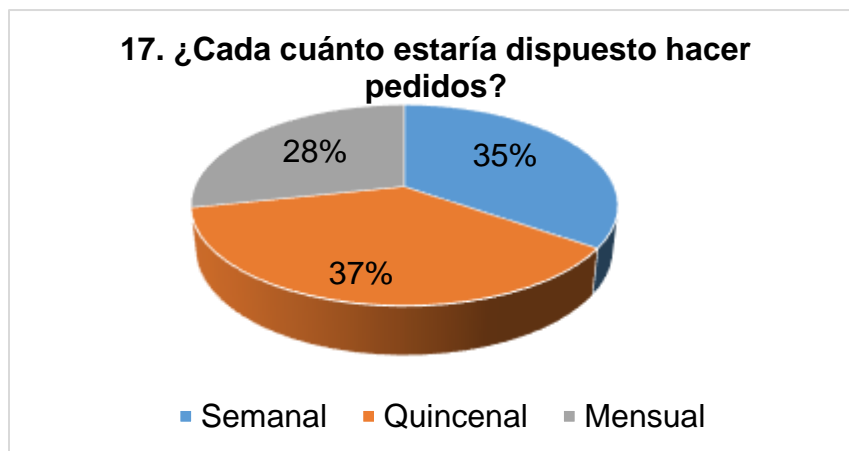


Figura 26. Frecuencia de pedidos

Fuente: Autoría propia

Los encuestados de manera regular, el 37% estaría dispuesto hacer pedidos quincenales. Considerablemente el 35% haría pedidos semanales estos datos nos beneficia ya que demuestra el interés de potenciales clientes porque es un producto que se compra de manera constante.

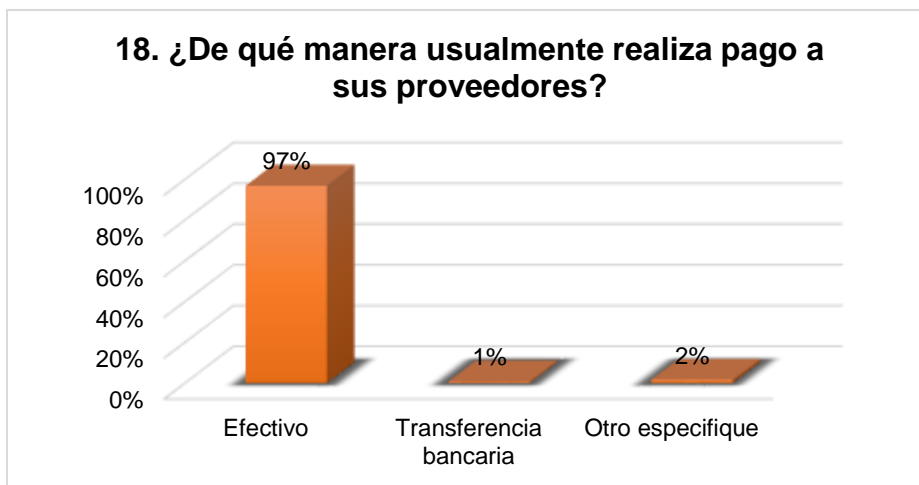


Figura 27. Frecuencia de pago a proveedores

Fuente: Autoría propia

El 97% de los encuestados realizan pagos efectivos, sin embargo, el 1% realizan otra forma de pago, mientras que el 1% indicó que realizan pagos por medio de transferencia bancaria.

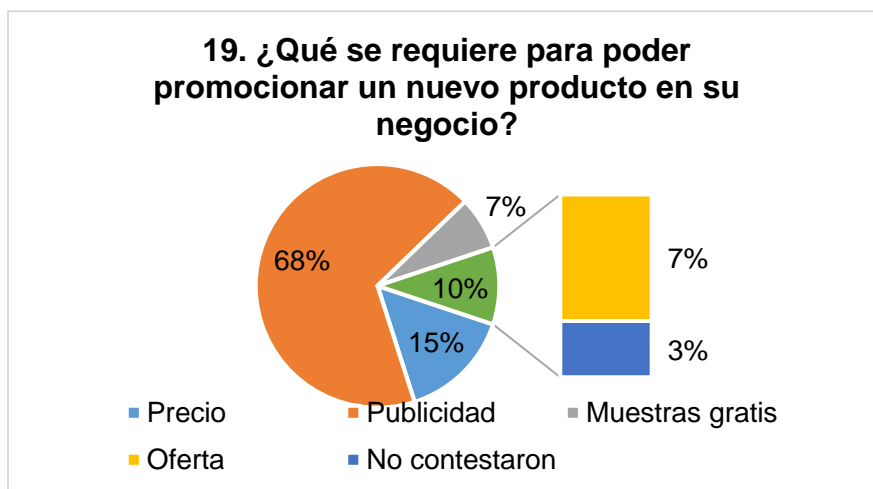


Figura 28. Promoción de un producto

Fuente: Autoría propia

Los requerimientos para poder promocionar productos en estos establecimientos como primer requisito tenemos con el 68% publicidad por parte de los proveedores como segundo requisito el precio en los productos con un 15% entre otros requisitos tenemos muestras gratis y ofertas con el 7%.

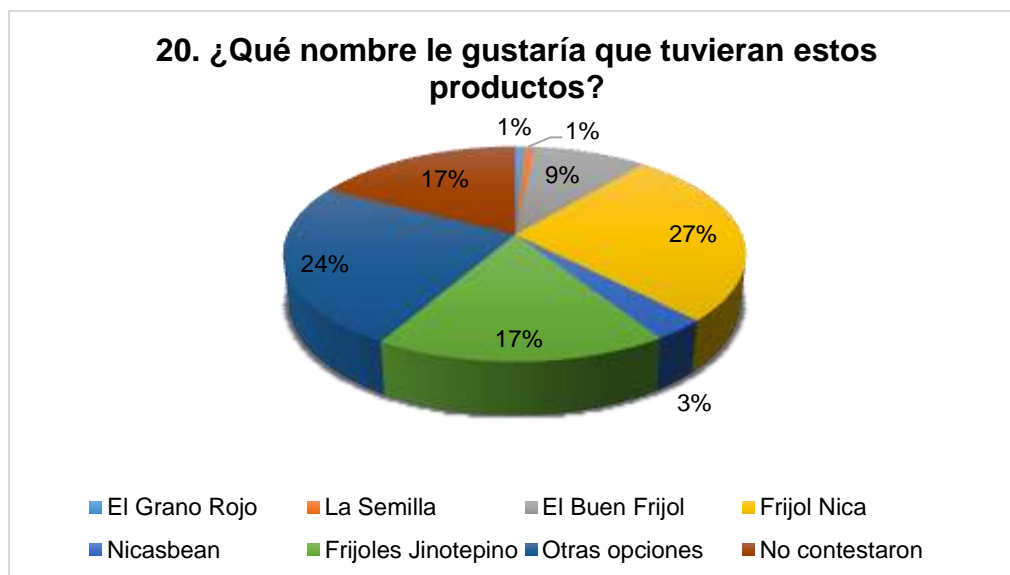


Figura 29. Propuestas de nombre para productos de Frijol

Fuente: Autoría propia

El nombre que le gustaría que llevarán estos productos como primer lugar tenemos Frijol Nica con un 27% en segundo lugar Frijoles Jinotepinos con 17%, el 24% de las personas encuestadas dijeron que serían mejor otras opciones y el 17% no contestaron.

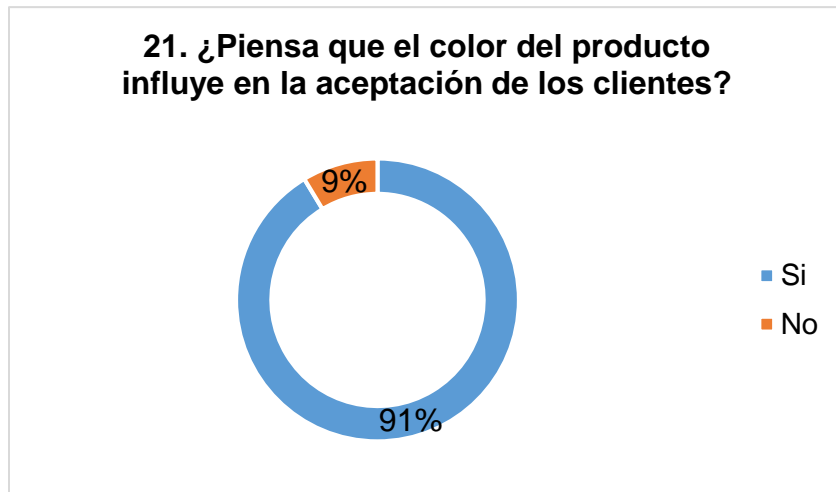


Figura 30. El color del producto influye en la aceptación de los clientes

Fuente: Autoría propia

El 91% de las personas encuestadas piensa que el color es influyente en la aceptación de un producto en los clientes el 9% piensa que no.

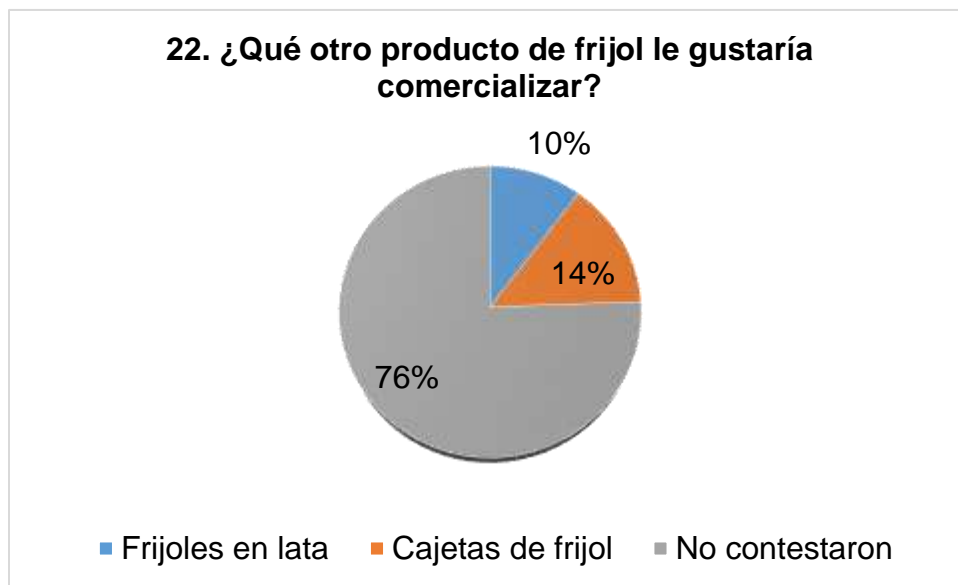


Figura 31. Otro producto de Frijol para comercializar

Fuente: Autoría propia

Otro tipo de productos a base de frijol que les gustaría comercializar es la cajeta de frijol con un 14% en segundo lugar los frijoles en lata 10% y un 76% no contestaron.

2.4 Oferta real

No se encontró información precisa en el departamento de Carazo de datos oficiales por parte de las instituciones del gobierno en el que se reflejen la oferta aparente de cuantos productores de frijoles hay en Carazo.

2.4.1 Oferta potencial

La oferta real se muestra a base de datos obtenidos por los productores.

Producción de los asociados a Good Neighbors:

Tabla 15. Oferta potencial

Productores	Mz/Frijol	Rendimiento (QQ)	Oferta real
117	1.5	8	$117 * 1.5 * 8 = 1,404$

Fuente: Good Neighbors Nicaragua

La producción de los asociados de Good Neighbors es de 1,404 qq de los cuales se preveen que estarán comercializando con el proyecto del 90% de su producción, lo que equivale a 1,263 qq. El proyecto pretende ofertar 2,500 qq para completar esta cantidad se requieren 1,237 qq que se estaría comprando a los productores locales externos, en tanto a Good Neighbors amplía su base productiva, lo cual no lo ha hecho debido a problemas de distribución que poseen los productores actuales. Otra posible opción donde se puede adquirir nuestra materia prima son productores familiares de los asociados de la ONG en mención.

2.5 Análisis de costos y de precios

Los frijoles tienen un rendimiento del 93.5% se considera que habrá una merma de 6.5% en el proceso de secado, limpieza, selección y pulido por lo tanto la materia prima que se utilizará será el 80% empacados (mercado externo e interno), se evalúa en este paso los costos unitarios de los principales ingredientes del producto.

2.5.1 Costos

Tabla 16. Costo de Materia Prima

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijol Rojo	2,500.00	QQ	1,500.00	3,750,000.00
Transporte al Patio	2,500.00	QQ	40.00	100,000.00
Alquiler de Patio	2,500.00	QQ	10.00	25,000.00
Mano de Obra Tratamiento	2,500.00	QQ	18.00	45,000.00
Mano de Obra Clasificación	2,500.00	QQ	10.00	25,000.00
Merma 6,5%	162.50	QQ	1,500.00	243,750.00
Depreciación	1.00	AÑO		64,664.00
Frijoles Puesto en Silos	2,337.50	QQ		4,253,414.00
Costo por Quintal en Silos				1,819.64
				354,451.17
Frijoles Tipo Mercado Exportación	80%	QQ		1,870
Frijoles Tipo Mercado Nacional	12%	QQ		281
Frijoles Tipo Merc Nac Procesados	8%	QQ		186.5

Fuente: Autoría propia

Los costos reflejados en la tabla son proporcionales a la cantidad que se utilizará en la elaboración de los frijoles a granel y procesados, tomando en cuenta que no todos los costos están incluidos, sino que son costos preliminares.

Tabla 17. Costo de Producción Frijoles de Exportación

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijoles	1,870	QQ	1,819.64	3,402,731.20
MOB				0.00
Pulido (Mano de Obra)	1,870	QQ	15	28,050.00
Merma 1%	19	QQ	1,819.64	34,027.31
Saco	1,870	Unidades	11.31	21,149.70
Hilo	1,870	Unidades	0.29	542.30
Alquiler				5,063.80
Depreciación	1	Año		114,516.80
Energía Eléctrica	10	KW	6.58	65.80
Total	1,851.30			3,606,146.91
Costo de Producción por Quintal				1,947.90

Fuente: Autoría propia

Tabla 18. Costo de Producción Frijol de 3L

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijoles	126.225	QQ	1,819.64	229,684.36
Pulido (Mano de Obra)	126.225	QQ	15	1,893.38
Merma 1%	1.26225	QQ	1,819.64	2,296.84
	12496.275	Libras		
Costo de los Frijoles Pulidos				233,874.57
Mano de Obra				1134
Alquiler				341.81
Depreciación				7,729.88
Bolsas	4165.425	Unidades	4	16,661.70
Energía Eléctrica	10.00	KW	6.58	65.80
Total	4165.425			259,807.77
Costo de Producción por Bolsas de 3 L	347.11875			62.37

Fuente: Autoría propia

Tabla 19. Costo de Producción de Frijol de 1L

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijoles	154.28	QQ	1,819.64	280,725.32
Pulido (Mano de Obra)	154.28	QQ	15	2,314.13
Merma 1%	1.54275	QQ	1,819.64	2,807.25
	15273.225	Libras		
Costo de los Frijoles Pulidos	15273.225	Bolsas		285,846.70
Mano de Obra				0.00
Alquiler				417.76
Depreciación				9,447.64
Bolsas	15273.225	Unidades	2.5	38,183.06
Energía Eléctrica	10.00	KW	6.58	65.80
Total	15273.225			333,960.96
Costo de Producción por Bolsas de 1 L				21.87

Fuente: Autoría propia

Tabla 20. Costo de Producción de Frijoles Cocidos de 1L

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijoles	972.40	Libras	12.17	11,830.57
Empaque	972.40		1.50	1,458.60
Energía Eléctrica	10.00	KW	6.58	65.80

Total	972.40	Libras		13,354.97
				13.73

Fuente: Autoría propia

Tabla 21. Costo de Producción de Frijoles Molidos de 1L

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Incremento por Cocción 60%	763.58	Libras	18.20	13,894.49
Empaque	763.58		1.50	1,145.38
MOD				823.20
Alquiler				248.13
Energía Eléctrica	20.00	KW	6.58	5.16
Total	763.58	Libras		16,116.35
				21.11

Fuente: Autoría propia

Tabla 22. Costo de Producción de Gallo Pinto de 1L

Descripción	Cantidad	U Medida	Costo Unit	Total
Frijoles	187.00	Libras	18.20	3,402.73
MOD				201.60
Alquiler				197.49
Arroz	90	Libras	16	1440
Agua	1	MTS CUB		50
Especias		Varios		500.00
Aceite	10.00	Litro		900.00
Sal	2.00	Libras	7.00	14.00
Empaque	277.00		1.50	415.50
Energía Eléctrica	20.00	KW	6.58	131.60
Total	277.00	Libras		7,252.92

Fuente: Autoría propia

2.5.2 Precios

Entre las principales marcas establecidas de frijoles empacado y procesados encontramos precios de mercado de frijoles empacado crudo de 900 gr a un precio de C\$ 61.00, frijoles de 1816 gr a C\$ 136.00, gallo pinto y frijoles cocidos de 2 Lbs a un precio de C\$ 66.00, frijoles cocidos de 454 gr a C\$ 41.00 y gallo pinto a C\$ 52.00, en frijoles cocidos de 908 gr a C\$ 61.00. La libra de frijol a granel tiene precio de C\$ 37.00.

Analizando los precios promedio de la competencia se calcula lo siguiente:

$$\text{Precio de venta} = \text{Costo unitario} + (\text{costo unitario} * \text{margen de utilidad})$$

Imponiendo un margen de ganancia del 35% el precio de venta del producto para exportación puede andar por los C\$ 3,447.82.

Tabla 23. Precio unitario para Exportación

N° de unidades	C\$	1,851.30
Costo Total Unitario	C\$	2,219.10
Margen de Utilidad		35%
Precio de Venta	C\$	2,995.78

Fuente: Autoría propia

Imponiendo un margen de ganancia del 60% el precio de venta de Frijoles empacado de 3 Libras puede andar por los C\$ 129.31.

Tabla 24. Precio unitario para Frijoles 3L (Merc Nacional)

N° de unidades	C\$	4,165.43
Costo Total Unitario	C\$	70.51
Margen de Utilidad		80%
Precio de Venta	C\$	126.92

Fuente: Autoría propia

Imponiendo un margen de ganancia del 75% el precio de venta de Frijoles empacado de 1 Libra puede andar por los C\$ 48.88.

Tabla 25. Precio unitario para Frijoles 1L (Merc Nacional)

N° de unidades	C\$	15,273.23
Costo Total Unitario	C\$	24.58
Margen de Utilidad		75%
Precio de Venta	C\$	43.01

Fuente: Autoría propia

Imponiendo un margen de ganancia del 110% el precio de venta de Frijoles Cocidos empacado de 1 Libra puede andar por los C\$ 37.61.

Tabla 26. Precio unitario para Frijoles Cocidos 1L (Merc Nacional)

N° de unidades	C\$ 11,668.80
Costo Total Unitario	C\$ 15.41
Margen de Utilidad	110%
Precio de Venta	C\$ 32.37

Fuente: Autoría propia

Imponiendo un margen de ganancia del 60% el precio de venta de Frijoles Molidos empacado de 1 Libra puede andar por los C\$ 44.50.

Tabla 27. Precio unitario para Frijoles Molidos 1L (Merc Nacional)

N° de unidades	C\$ 9,163.00
Costo Total Unitario	C\$ 23.79
Margen de Utilidad	100%
Precio de Venta	C\$ 47.58

Fuente: Autoría propia

Imponiendo un margen de ganancia del 45% el precio de venta de Gallo Pinto empacado de 1 Libra puede andar por los C\$ 46.55.

Tabla 28. Precio unitario para Gallo Pinto 1L (Merc Nacional)

N° de unidades	C\$ 3,324.00
Costo Total Unitario	C\$ 28.00
Margen de Utilidad	95%
Precio de Venta	C\$ 54.59

Fuente: Autoría propia

2.6 Proveedores de materias primas

En Nicaragua se produce frijol en casi todo el territorio nacional a diferentes escalas. Por lo tanto, en temporada la materia prima es abundante.

Según datos de Good Neighbors tienen identificados a 117 pequeños productores de frijoles en las comunidades de Jinotepe y Santa Teresa. Se pretende adquirir la materia prima de estos pequeños productores en donde se promedia el costo del quintal de frijol. **Verse en anexo 4.**

El empaque de los productos se obtendrá de los siguientes proveedores:

Tabla 29. Proveedores de empaque

Proveedor	Información del proveedor	Costo del empaque unitario C\$	Costo unitario en \$
SACOS MACEN S.A. NICARAGUA	Km. 14.5 Carretera Nueva a León, Managua, Nicaragua Tel.: 22699546 / 22699213	C\$ 10	\$ 0.27
PLASTICOS MODERNOS, S.A.	Semáforos La Robelo 1 ½ C Norte M/I, Managua, Nicaragua PBX: 22483505	C\$ 1.50	\$ 0.04

Fuente: Autoría propia

2.7 Comercialización o servicios

Se hará publicidad permanente en las distintas redes sociales, con el propósito de llegar no solo al mercado de Carazo, sino a otras regiones del país; considerando que son los medios más efectivos y baratos.

En este punto para la determinación de los canales de comercialización y distribución de los frijoles, estará adecuada al tipo de oferta. Al haber un sinnúmero de vendedores, lo que se pretende es innovar, brindando un producto empacado de calidad en diferentes presentaciones, para satisfacer las necesidades de los clientes, es conveniente para el producto que llegue al consumidor de forma fácil y sin más precios agregados.

Posterior al lanzamiento del producto se planea que la fuerza de venta se encargará de levantar los pedidos en las pulperías y publicitarlo de manera directa con el distribuidor.

Es interés de GNN las ventas a canales de distribución, o sea al por mayor y no al detalle, o sea al consumidor.



Figura 32. Canales de distribución

Fuente: Autoría propia

3. Estudio Técnico

3.1 Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño ideal del proyecto, se debe de tomar en cuenta algunos factores relevantes como son: la demanda potencial insatisfecha, los insumos y los suministro al igual la capacidad de producción del proyecto, en este caso el tamaño está determinado por la demanda insatisfecha evaluada en el estudio de mercado donde solo se pretende satisfacer de esa demanda un 17%, tomando en cuenta que la capacidad de producción será aprovechada al brindar el servicio de beneficiado.

3.2 Localización del proyecto

Un factor determinante en la creación del proyecto es definir la ubicación geográfica más adecuada, situación determinante en la reducción de costos y obtención de utilidades, por lo anterior se evaluaron dos criterios de ubicación geográfica: macro localización y micro localización.

La Demanda del proyecto o radio de acción corresponde a la población urbana de cinco de los ocho municipios de Carazo, siendo estos: Dolores, Jinotepe, Diriamba, San Marcos y Santa Teresa.

La razón que sustenta la segmentación del mercado geográfico del departamento es que en este centro poblacional concentra dos aspectos importantes los 5 municipios más cercanos y de mayor nivel poblacional urbana. El proyecto se ubicará en el municipio de Santa Teresa debido a que este municipio y sus alrededores aglutinan la mayor cantidad de productores y en segundo lugar porque dicho municipio tiene un clima más cálido y seco facilitando el secado del grano al tiempo que reduce el riesgo de daño por humedad relativa; La cual suele afectar al frijol en periodo pos cosecha.

3.2.1 Macro localización

El proyecto estará ubicado en el istmo centroamericano en la República de Nicaragua. Su capital es **Managua, Nicaragua** está compuesta por 15 departamentos y 2 regiones autónomas. Se ubica en el hemisferio norte, entre la línea ecuatorial y el trópico de Cáncer aproximadamente entre los 11° y los 15° de **latitud** Norte y respecto al meridiano de Greenwich, entre los 83° y los 88° de longitud Oeste.

Se evaluó la ubicación que será en el departamento de Carazo donde se encuentra la materia prima, mano de obra barata y donde se encuentra el mercado objetivo. Las características cualitativas y cuantitativas.

Tabla 30. Análisis de Macro localización

Factor relevante	Peso asignado	Carazo (Santa Teresa)	
		Calificación	Calificación ponderada
Disponibilidad de MP	0.2	5	1
Mano de Obra	0.2	4	0.4
Suministro	0.1	3	0.3
Factor Clima	0.2	4	0.4
Mercado Objetivo	0.2	3	0.3
Disposiciones Legales	0.1	5	1
Total Cualitativas	1.00	24	3.4
Costos de Transporte	0.4	4	1.6
Costos del Producto	0.6	3	1.8

Total Cuantitativas	1	7	3.4
Total Ponderado		31	6.8

Fuente: Autoría propia



Figura 33. Macro localización de la empresa

Fuente: Red Incidiendo

Según los resultados obtenidos en la macro localización el lugar óptimo para la instalación de la planta es la ciudad de Santa Teresa ya que es un punto céntrico de Nicaragua, en donde es fácil el acceso a los proveedores ya que la mayoría de los barrios se encuentran adoquinados, en donde además se centran el grupo de compradores o demanda, estará ubicada en Nicaragua en el departamento de Carazo, municipio de Santa Teresa.

3.2.2 Micro localización del proyecto

Santa Teresa, Carazo, Nicaragua.

Tabla 31. Análisis de Micro localización

Factor relevante	Peso asignado	Carazo (Santa Teresa)	
		Calificación	Calificación ponderada
Disponibilidad de Suministros	0.1	3	0.3
Disponibilidad de MP	0.3	5	1.5
Disponibilidad de MO	0.2	4	0.8
Vías de Comunicación	0.1	4	0.4
Condiciones Climáticas	0.2	3	0.6
Nivel de Seguridad	0.1	4	0.4
Total Cualitativas	1	23	4
Costos de Transporte	0.4	4	1.6
Costos de Productos	0.6	4	2.4
Total Cuantitativas	1	8	4
Total Ponderado		31	8

Fuente: Autoría propia

Se evaluaron aspectos más específicos en las comunidades de Carazo que tienen asignadas Good Neighbors en la cual la disponibilidad de los suministros y la materia prima tienen la mayor importancia.

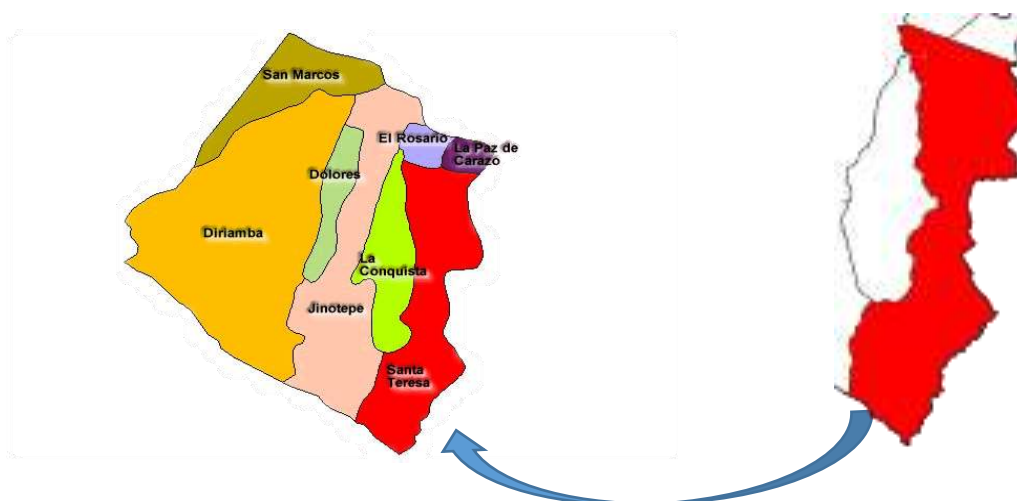


Figura 34. Micro localización de la empresa

Fuente: Google Maps

Medios de comunicación y servicios

En la ciudad de Santa Teresa, la mayor parte de sus calles se encuentran adoquinadas, mientras que los caminos de acceso son asfaltados en su mayor parte. Favoreciendo así la circulación vehicular, aparte que es de un acceso simple y que brinda la conexión con otras ciudades aledañas donde se concentra la demanda.

En el caso de los servicios básicos, se registró una cobertura similar de la energía eléctrica (98.7%) y el agua potable (98.4%). De las viviendas habitadas, las que poseen de 1 a 3 habitantes son las que presentan la menor cobertura para los servicios de agua (99.4%) y electricidad (99.6%).

En Tecnología de la Información y Comunicación (TIC) destaca el servicio de telefonía celular. En este caso se encontró que un total de 207 (58.1%) establecimientos cuentan con acceso a telefonía móvil, seguido por el servicio de telefonía fija (12.4%), y los servicios de correo electrónico (0.8%), cabe destacar que la línea Claro es la que tiene más confiabilidad y acceso en red en el municipio de Santa Teresa.

3.3 Procesos productivos

Tabla 32. Procesos productivos

<ul style="list-style-type: none">• Compra	Se verifica que el producto cumpla con todos los requisitos acordados con el proveedor.
<ul style="list-style-type: none">• Recepción de Materia prima	Este proceso consiste en recibir el grano y realizar el control de calidad, como parte del ingreso del mismo; a fin de mantener una base de datos confiable que permita conocer cantidad, características esenciales del grano como color, variedad, asa como la procedencia del mismo. El frijol viene embalado en sacos de 100 libras, de los cuales se toma una muestra

	significativa de 50 gramos aproximadamente. Posteriormente se estiba en el almacén que estará acondicionado para ello.
• Secado	Expuesto al sol y al viento para favorecer que se sequen de manera natural en el patio.
• Limpieza	El principal objetivo es remover las piedras y granos dañados por insectos o cualquier otro material extraño. Es frecuente tener pérdidas por impurezas y granos dañados de hasta un 2%.
• Clasificación	En esta etapa, los qq de frijoles se separan de acuerdo al tamaño gracias a la clasificadora Sortex.
• Ensilado	En el almacén que estará acondicionado para ello.
• Pulido	Es el proceso en el cual los granos de frijol serán limpios, y se le dará lustre para mejorar la presentación, este proceso es realizado a las dos calidades de frijol de manera independiente, ya que la segunda será destinada a ser molidos.
• Especificación	Se tomará muestras donde se determinará si el proceso está operando de acuerdo a las normas establecidas.
• Empaque	Mediante una máquina de sellado al vacío, se empacará el producto en bolsas de polietileno especiales al vacío con la debida etiqueta se hará a una presión de 6 a 7 pascales. Luego de ser estandarizado el peso de 1 y 3 libra. En este punto se realiza un control de calidad final del producto.

Tabla 33. Frijoles procesados

• Lavado y Remojo	Consiste en introducir los frijoles en agua potable previo al procesamiento del grano con el objetivo de reducir el tiempo de cocimiento y ablandar el producto. En la medida que aumenta la humedad en el grano se reduce el tiempo de cocimiento. Con esta práctica el tiempo de cocimiento puede reducirse a menos de la mitad con la consecuente reducción en el consumo de
--------------------------	---

	energía. La relación grano: agua recomendada para el remojo es de 1:4 (1 parte de grano: 4 partes de agua). La mayor parte de las variedades se re hidratan y aumentan doble de su tamaño seco por lo que hay que prever esto para calcular el volumen del recipiente que se va a usar.
<ul style="list-style-type: none"> • Cocción 	El cocimiento a presión (ollas industriales) reduce el tiempo de cocimiento y permiten obtener una mejor calidad del producto, pues los frijoles tienen una mejor retención de nutrientes. El periodo de cocción varía según la variedad, el manejo que se le haya dado (condiciones y tiempo de almacenamiento) y el tipo de equipo que se utilice en este caso se prevé que dure 1 hora con 20 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> • Condimentación 	En caso de usar ingredientes como ajo y cebolla, deben agregarse al final cuando ya los frijoles están suaves. Igualmente, la sal solo debe agregarse al final del cocimiento cuando los frijoles están suaves. Si se agrega antes, la sal puede ocasionar que la cáscara del frijol se vuelva impermeable dificultando los procesos de ablandamiento y cocimiento del grano.
<ul style="list-style-type: none"> • Enfriamiento 	Al terminar el proceso de cocción se espera que el frijol se enfríe de manera natural para poder manipular el grano con mayor facilidad.
<ul style="list-style-type: none"> • Frijol Cocido 	Se encargará solo de empacarlo.
<ul style="list-style-type: none"> • Gallo Pinto 	Una vez cocido los frijoles se pone a freír, luego se le agrega el arroz.
<ul style="list-style-type: none"> • Molido 	El próximo paso es moler los frijoles que fueron catalogados como de segunda calidad (menor tamaño), se agrega agua de la olla de cocción, se le agrega condimentos y chile dependiendo la presentación. La cantidad de agua se regula según la textura deseada en el producto. Para lograr una

	textura uniforme en el producto molido es fundamental mantener siempre la misma relación agua: grano.
<ul style="list-style-type: none"> • Empaque 	Mediante una máquina de sellado al vacío, se empaquetará el producto en bolsas de polietileno especiales al vacío con la debida etiqueta se hará a una presión de 6 a 7 pascales. Luego de ser estandarizado el peso (1 libra) se re empaquetan en cajillas. En este punto se realiza un control de calidad final del producto.
<ul style="list-style-type: none"> • Almacenamiento 	Se coloca el producto final, los cuales contarán con las condiciones higiénicas para almacenamiento.

Fuente: Autoría propia

3.4 Procesos y usos de tecnologías

La mayor parte del proceso es artesanal y el uso de tecnología se da al finalizar el proceso en el pesado y el empaque, en cuanto a los frijoles empaquetados.

En relación a los frijoles procesados, la tecnología es semi-industrial, consiste en cocinas, molinos y frituras, además del pesado y el empaque.

El proceso de venta si hace uso de tecnología con herramientas tales como redes sociales tales como: WhatsApp, Facebook, Correo Electrónico.

Entradas

Materia prima

- Frijoles

Suministros

- Condimentos (ajo, cebolla, sal)
- Agua
- Aceite
- Bolsas de empaque al vacío
- Cajillas

Insumos

- Luz
- Gas
- Internet

Transformación

Procesos de transformación física (separación, clasificación y cocción)

- Entrada de materia prima
- Limpieza
- Clasificación por tamaño
- Pulir
- Curado
- Empaque de 1 y 3 Libras
- Enjuague y remojo
- Cocción
- Condimentación
- Enfriamiento
- Cocido
- Molido
- Gallo Pinto
- Empaque de 1 Libra
- Salida de almacén de producto terminado

Equipo productivo

- Pre limpiadora
- Clasificadora
- Pulidora
- Ollas industriales
- Minimolino
- Empacadora al vacío
- Básculas

Organización

- Responsable de calidad y venta
- Operadores

Salidas

Producto y co-productos

- Frijoles a empacados limpios y clasificados
- Frijoles procesados

Sub producto

- Técnicamente no existen, por su baja escala, los pocos residuos y desechos se pueden utilizarse como materia prima para la producción de abono orgánicos. Por tanto, no se consideran parte del flujo.

Residuos y desechos

- Cascarillas
- Granos defectuosos
- Agua residual
- Bolsas defectuosas
- Basura

Las cascarillas y los granos defectuosos pasan a ser materia prima para el proyecto de abono orgánico. Las aguas residuales se reciclarán a través de filtros de piedras poma. Y la basura se le dará el tratamiento adecuado y se colocará el tren de aseo.

3.5 Capacidad de producción

La capacidad de producción está determinada por el número y tamaño de cada uno de los silos, por lo que iniciamos operaciones con una capacidad de 2,500 qq y la posibilidad de crecimiento está definida por la demanda del mercado que a su vez está conformada por la demanda insatisfecha el crecimiento poblacional y geográficos.

3.6 Ingeniería de proyecto

A continuación, se presenta la ingeniería del proyecto en donde se determinan todos los recursos necesarios para la producción: procesos, equipos, recursos humanos, mobiliario y equipo, maquinaria.

Tabla 34. Ingeniería del proyecto

Proceso 1	Recepción		Básculas quintalera	
	Pilas de Secado		Termómetro de humedad	
	Clasificación		Seleccionadora de granos	
	Curado		Silos	
	Pulido		Pulidora	
	Pesaje		Báscula quintalera	
Proceso 2	Pulido		Pulidora	
	Pesaje		Báscula quintalera Exportación: Sellado de Saco	
	Empacado		Báscula de mesa Nacional: Selladora de bolsa 1 y 3 Lb	
Proceso 3	Lavado y Remojo		Panas	
	Cocción		Cocina	
	Enfriamiento		Mesa	
	Sub proceso 3 A	Pesaje	Báscula	
		Empaque	Selladora de bolsa	
	Sub proceso 3 B	Molido	Molino	
		Fritura	Peroles-Cocina	
		Enfriamiento	Mesas	
		Pesaje	Báscula	
		Empaque	Selladora	
		Lavado y Remojo	Arroz-Pana	
Cocción		Ollas-Cocina		
Fritura	Perol-Cocina			

		Enfriamiento	Mesa	
		Pesaje	Báscula	
		Empaque	Selladora	

Fuente: Autoría propia

Flujograma de Proceso

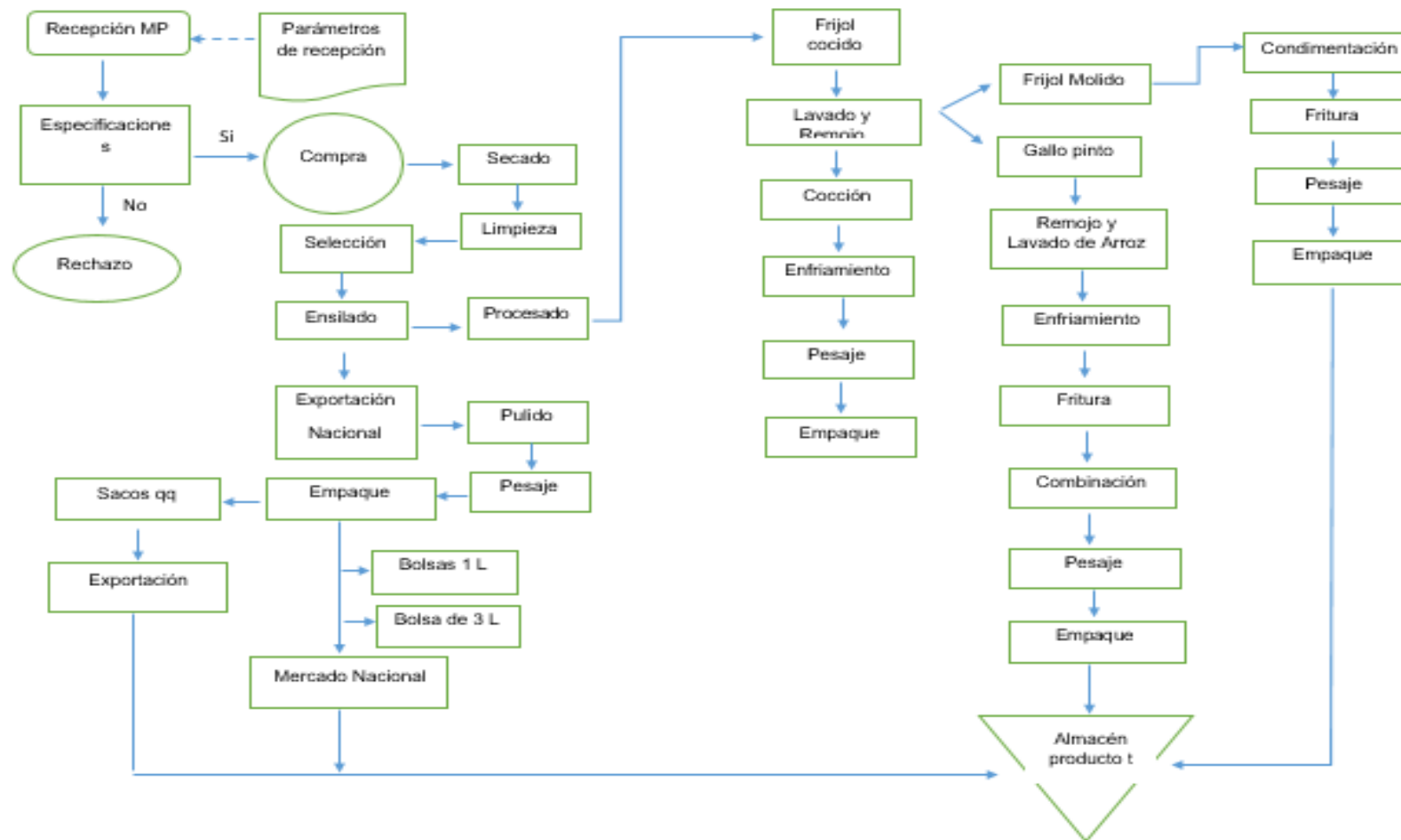


Figura 35. Flujograma de Procesos

Fuente: Autoría propia

3.7 Estructura física del proyecto

Las áreas que tendremos son las siguientes:

- a) Recepción de MPD
- b) Área de producción
- c) Área de garaje
- d) Bodega de granos
- e) Bodega de producto terminado
- f) Oficina
- g) Baño



Figura 36. Vista de la planta de la empresa

Fuente: Autoría propia

Para una adecuada distribución de planta se debe de conocer las medidas de cada espacio que se utilizara, esto también para aprovechar la planta y realizar de manera más eficiente cada operación.

A continuación, se muestran las medidas de la planta:

Tabla 35. Medidas de la planta

Área	Medida (metros)
Área de producción	4.5 largo x 3.5 ancho
Área de recepción	3.5 largo x 3.5 ancho
Área de garaje	8 largo x 11.9 ancho
Bodega de materia prima	12 largo x 6 ancho (4 de alto)
Baño	3.5 largo x 1.60 ancho

3.8 Maquinaria y equipos

A continuación, se presenta un análisis de la adquisición de maquinaria y equipo que serán de utilidad para el proceso.

Tabla 36. Equipo para procesamiento de granos

	Equipo	Especificaciones
Prelimpiadora		<ul style="list-style-type: none"> - Pre limpiadora - Modelo: PA-GRAN/ PL/1 - Capacidad: 160 s/h – 10 t/h - Motor eléctrico: 5.0 / 2.0
Seleccionadora por tamaño		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo PCLZ-1 - Pulidora para cereales y leguminosas - Limpieza y pulimiento de los granos - Capacidad: entrada de frijol (kg/h): 2,500 hasta 3,000

Báscula quintalera (repcion)		<ul style="list-style-type: none"> - Báscula de plataforma - Con indicador avanzado para uso intensivo en almacén. - Capacidad: de 30 kg a 600 kg
Medidor de humedad para granos		<ul style="list-style-type: none"> - El humidímetro portátil Wile 55 permite medir la humedad de los Granos en un rango de 8.35% y Semillas Oleaginosas entre 5.25% - Preciso - Multifuncional (humedad Wile 55) - Capacidad para medir 16 tipos de granos - Fácil de usar - Compensación automática de la temperatura (dos sensores) - Servicio y calibración Wile
Sonda para Sacos		<ul style="list-style-type: none"> - Material acero niquelado ideadas para obtener muestras de sacos con rapidez y representatividad.
Silos		<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad 100 QQ
Pulidora		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo PCLZ-1 - Pulidora para cereales y leguminosas - Limpieza y pulimiento de los granos - Capacidad: entrada de frijol (kg/h): 2,500 hasta 3,000
Máquina para Cocer Sacos		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo FISCHBEIN - Portátil - Agarre Vertical - 35 pies (11 m) por minuto - 4 puntadas por pulgada - Motor de 1/8 HP





Fuente: Autoría propia

Se decidió comprar una prelimpiadora cuyo costo es de C\$ 36,000.00, una seleccionadora de tamaño cuyo precio costo es de C\$ 180,000.00. Se comprará una báscula quintalera (recepción) cuyo costo es de C\$ 15,100.00, dos medidores de humedad para granos y dos sondas para sacos que permitirá tomar muestra del grano. Se comprará 3 silos como el que se presenta en la tabla anterior.

Tabla 37. Equipo para valor agregado

	Equipo	Especificaciones
Báscula de Mesa		<ul style="list-style-type: none"> - Fabricada en acero inoxidable - Capacidad 15 kg. / 30 lb - Cuenta con 2 pantallas de lectura de peso - Display LED - Unidades de peso: kg, lb, gr. y lb-onza - Burbuja niveladora en la parte frontal, patas ajustables, tamaño del plato 19 x 23 cm - Batería recargable con duración continua de hasta 48 horas
Mesas		<ul style="list-style-type: none"> - Material acero inoxidable - Dimensiones 61 x 124 x 68 cm - Peso de 21 kilos
Olla de presión		<ul style="list-style-type: none"> - Material acero inoxidable - Capacidad 50 litros - Marca Comercial ETON
Perol		<ul style="list-style-type: none"> - Material aluminio - Tamaño jumbo - Capacidad 25 libras

<p>Empacadora al vacío</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo: DZ-400 - Suministro de energía: Monofásico - Voltaje: 220 voltios y 1 HP - Potencia: 1.5 kW - Capacidad 360 lb/hr
<p>Minimolino</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Motor eléctrico: 1.5 hp – 110v
<p>Cocina semiindustrial</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo L315A / 3 - Quemadores de aluminio - Material: Hierro colado - Cantidad de quemadores: 3 - Tipo de combustible: Gas - Dimensiones: Ancho: 120 cm Profundidad: 50 cm Altura: 95 cm
<p>Freezer</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Congelador horizontal de 25 pies - Marca Frigidaire - Modelo FFC25W3HTW - Diseño horizontal - Capacidad 24,8 cu. ft. (702Lts) (pies cúbicos) 25 - Color blanco - Puertas 1 - Cantidad de canastas 2 - Posee luz LED, control de temperatura - Dimensiones 78.4 x 210.82 x 78.74 cm - Peso 99 kg
<p>Recipientes</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Recipientes redondos - Material plástico, - Capacidad de 20 litros - Medida diámetro 122 cm por 27 cm de largo

Cucharas y Cucharones		<ul style="list-style-type: none"> - Material acero inoxidable - Tamaño 30 cm de diámetro, y 35 de largo
Selladora al vacío		<ul style="list-style-type: none"> - Selladora manual bag 16" - 110 volt
Cajillas plásticas		<ul style="list-style-type: none"> - Material Plástico - 28.5 pulgadas de largo - 13 pulgadas de alto - 16.5 pulgadas de ancho
Estante		<ul style="list-style-type: none"> - Material metálico - 5 depósitos o bandejas - Medidas de 1.80 mts de altura x 1.22 mts de largo x 45 cm de profundidad

Fuente: Autoría propia

Se adquirirán 2 básculas de mesa de C\$ 9,500.00 que serán distribuidas entre control de calidad y empaque. Se decidió comprar dos mesas que la primera opción para el área de control de calidad y para el área de cocina. Se eligió la olla de presión, que cumple con todos los requerimientos para la cocción del frijol de la cuales se comprarán 2 ollas. Se adquirirá una empacadora al vacío Modelo: DZ-400 y una selladora la vacío. Se comprará un mini molino como el que se presentó en la tabla anterior. Se determinó que la cocina cuenta con todos los requisitos, se comprarán 1 unidad de este tipo.

Tabla 38. Equipo de venta

	Equipo	Especificaciones
Moto		<ul style="list-style-type: none"> - Marca AKT 125 - Estilo Mensajera

Fuente: Autoría propia

Se adquirirá una moto cuyo costo es de C\$ 40,000.00 para distribuir los productos.






Tabla 39. Equipo de alquiler

	Equipo	Especificaciones
Aporreadora de Frijoles y Sorgo		<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad 10 a 12 qq/hora - Motor gasolina 6.5 hp con reductor - Peso 130 libras - Apta para terrenos inclinados
Desgranadora de Maíz		<ul style="list-style-type: none"> - Desgranadora: funciona con tusa y sin tusa - Motor gasolina

Fuente: Autoría propia

Se eligió la aporreadora de frijol y maíz; y la desgranadora de maíz ya que el precio y el espacio que utiliza es más conveniente. Estas dos maquinarias se alquilarán a los productores para que tengan más facilidad en el proceso del frijol y sobre todo para que entreguen un producto de calidad.

Tabla 40. Equipo de oficina

	Equipo	Especificaciones
<p>Escritorio rectangular</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Modelo MT110 - Marca Commodity - Diseño contemporáneo - Color Cristal – natural - Material MDP - Puerta y un cajón a un lado - Rieles metálicos - Dimensiones ancho: 137.2 cm profundidad: 111.6 cm altura total: 76 cm
<p>Silla de escritorio</p>		<ul style="list-style-type: none"> -Marca FlashuFurniture - Color negro con respaldar medio de malla - Tres palancas de control
<p>Computadora Laptop</p>		<p>HP Laptop 15-dw1504la (424P8LA)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistema operativo Windows 11 Home - Marca del procesador Intel® Celeron® N4020 - Tamaño de la memoria 4 GB DDR4 - 1TB Unidad de disco duro, HD
<p>Archivero</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad de gavetas 4 - Color Beige - Altura : 132 cm - Ancho : 46 cm - Profundidad : 64 cm - Peso 35 kg - Material Metal - Modelo vertical institucional - 17548/17549/17550 - Marca HIRSH
<p>Silla para recepción</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Marca Lifetime - Material acero, polietileno - Color blanco - Dimensiones 572.2 x 49.3 x 83.8 cm

Extintor		<ul style="list-style-type: none"> - Tipo plegables - Peso 5 Libras
-----------------	---	---

Fuente: Autoría propia

Se precisa comprar un escritorio cuyo precio es de C\$ 5,000.00, una silla de escritorio cuyo precio es de C\$ 3,600.00, una computadora laptop cuyo precio es de C\$ 16,000.00, se seleccionó comprar un archivador cuyo precio es de C\$ 2,000.00, seis sillas para recepción cuyo precio unitario es de C\$ 850.00 y dos extintores de 5 Libras cuyo precio unitario es de C\$ 725.00.

3.9 Valoración de la inversión

Tabla 41. Presupuesto de maquinaria y equipos de oficina

Presupuesto de maquinaria y equipo de oficina			
Descripción	Cantidad	TC 34.17	
		Total C\$	Total U\$
Prelimpiadora	1	C\$ 36,000.00	\$ 995.29
Seleccionadora por tamaño	1	C\$ 180,000.00	\$ 4,976.43
Báscula quintalera (recepción)	1	C\$ 15,100.00	\$ 417.47
Medidor de Humedad y Temperatura	2	C\$ 30,340.00	\$ 838.81
Sonda para Sacos	2	C\$ 14,230.00	\$ 393.41
Silos de 100 QQ	3	C\$ 651,060.00	\$ 17,999.75
Pulidora	1	C\$ 90,000.00	\$ 2,488.22
Máquina para Coser Sacos	1	C\$ 36,170.00	\$ 999.99
Bascula de Mesa	2	C\$ 9,500.00	\$ 525.29
Mesas de acero	2	C\$ 11,550.00	\$ 638.64
Olla de presión 50Litros	2	C\$ 4,500.00	\$ 248.82
Perol	2	C\$ 2,000.00	\$ 110.59
Empacadora al vacío	1	C\$ 54,300.00	\$ 1,501.22
Minimolino	1	C\$ 16,800.00	\$ 464.47
Cocina semiindustrial	1	C\$ 10,000.00	\$ 276.47
Freezer 25 pie	1	C\$ 41,000.00	\$ 1,133.52
Selladora al vacío	1	C\$ 32,900.00	\$ 909.58
Cajillas plásticas	4	C\$ 800.00	\$ 88.47
Estante metálico	2	C\$ 3,000.00	\$ 165.88
Aporreadora de Frijoles y Sorgo	1	C\$ 43,500.00	\$ 1,202.64
Desgranadora de Maíz	1	C\$ 55,000.00	\$ 1,520.58
Total		C\$ 1,337,750.00	\$ 37,895.52
Mobiliario y equipo de oficina			
Escritorio	1	C\$ 5,000.00	\$ 138.23
Sillas para escritorio	1	C\$ 3,600.00	\$ 99.53
Computadora Laptop	1	C\$ 16,000.00	\$ 442.35
Archivador Metálico 4 gav	1	C\$ 2,000.00	\$ 55.29
Silla para recepción	6	C\$ 850.00	\$ 141.00
Remodelación	1	C\$ 8,000.00	\$ 221.17
Extintor 5Libra	2	C\$ 725.00	\$ 40.09
Total		C\$ 36,175.00	\$ 1,137.67

Fuente: Autoría propia

Tabla 42. Presupuesto de equipo y medios de protección, limpieza y seguridad

Presupuesto de equipo y medios de protección, limpieza y seguridad				
Descripción	Cantidad	Unidad	TC 36.17	
			Total C\$	Total U\$
Lampazo	2	Unidad	C\$ 342.00	\$ 9.46
Escoba	2	Unidad	C\$ 312.00	\$ 8.63
Pala	2	Unidad	C\$ 212.00	\$ 5.86
Mecha para lampazo	5	Unidad	C\$ 340.00	\$ 9.40
Cesto de basura 20L	3	Unidad	C\$1,350.00	\$37.32
Utensilios varios de cocina	1	Varios	C\$3,500.00	\$ 96.76
Delantales	5	Unidad	C\$ 750.00	\$ 20.74
Guantes de cocina (resistente al calor)	3	Unidad	C\$ 390.00	\$ 10.78
Botas de hule	4	Unidad	C\$1,320.00	\$ 36.49
Subtotal			C\$709.67	\$ 235.44
Detergente 2kg	1	Unidad	C\$ 110.00	\$ 3.04
Cloro 3.785L	1	Unidad	C\$ 154.00	\$ 4.26
Desinfectante 3.785L	1	Unidad	C\$ 168.00	\$ 4.64
Jabón Líquido 3.785ml	1	Unidad	C\$ 210.00	\$ 5.81
Jabón Lavaplatos 450gr	3	Unidad	C\$ 144.00	\$ 3.98
Esponjas	3	Unidad	C\$ 60.00	\$ 1.66
Guantes industriales de látex	1	Caja	C\$ 300.00	\$ 8.29
Gorros de maya	1	Caja	C\$ 140.00	\$ 3.87
Mascarillas cónicas	1	Caja	C\$ 400.00	\$ 11.06
Papel Higiénico 24 Rollos	1	Paquete	C\$ 270.00	\$ 7.46
Subtotal			C\$ 1,956.00	\$ 54.08
Total			C\$ 2,665.67	\$ 289.52

Fuente: Autoría propia

Cotización en distribuidoras locales el 29/09/22.

3.10 Aspectos administrativos

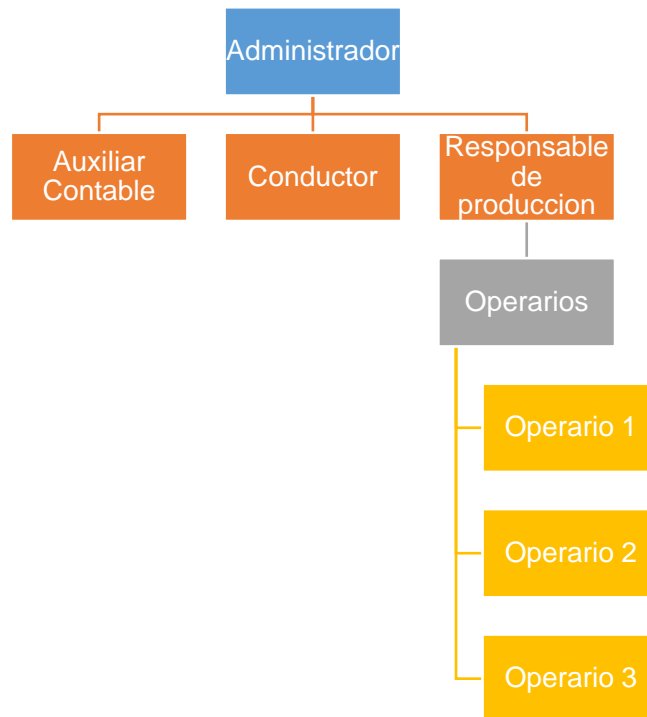


Figura 37. Organigrama de la empresa

Fuente: Autoría propia

Tabla 43. Personal requerido

Cargos	No de cargos	Funciones	Salario C\$
Administrador	1	Dirigir la organización para alcanzar las metas y objetivos de la empresa gestionando las operaciones necesarias con los demás jefes del organigrama para lograr la eficiencia y productividad de la planta.	C\$ 10,500.00
Auxiliar Contable	1	Ejecutar los procesos administrativos y contables del área, aplicando las normas y procedimientos definidos, elaborando documentación necesaria, revisando y realizando cálculos, a fin de dar cumplimientos a cada uno de esos procesos, lograr resultados oportunos y garantizar la prestación efectiva y recepción de llamadas.	C\$ 3,350.00

Responsable de Producción	1	Coordinar los recursos humanos y maquinaria disponible de la manera más eficiente, analizar los procesos para la definición de tiempos estándares para planificar, controlar la producción y capacitar al personal de ésta.	C\$ 22,500.00
Operarios	3	Trabajar de manera coordinada con sus compañeros en todas las actividades del proceso de producción, uso y manejo de las máquinas de cocción, mezclado, molido y empaclado del frijol cocido o molido de acuerdo a las especificaciones de producción	C\$ 7,000.00 c/u C\$ 21,000.00
Conductor	1	Conducir de Jinotepe, Diriamba, Dolores, San Marcos y Santa Teresa, y viceversa, para la debida entrega y cobranza del producto terminados en rutas de ventas programadas.	C\$ 7,500.00
Total de personal	7		C\$47,000.00

Fuente: Autoría propia

Se elaboró la nómina con las políticas salariales para poder determinar los costos de mano, gastos administrativos y de ventas.

Tabla 44. Costo total de la nómina

Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de Frijol											
Nómina Mensual											
Del 01 al 31 de Enero de 2023											
N°	Nombres y apellidos	Cargo	Salario base	Deducciones	Salario neto	Inss Patronal	Prestaciones sociales			Inatec 2%	Firma
				INSS Laboral			Vacaciones	Treceavo Mes	Indemnización		
Administración											
1		Administrador	C\$10,000.00	C\$700.00	C\$9,300.00	C\$2,150.00	C\$833.33	C\$833.33	C\$833.33	C\$200.00	
		Auxiliar Contable	C\$2,000.00	C\$140.00	C\$1,860.00	C\$430.00	C\$166.67	C\$166.67	C\$166.67	C\$40.00	
		Conductor	C\$7,500.00	C\$525.00	C\$6,975.00	C\$1,612.50	C\$625.00	C\$625.00	C\$625.00	C\$150.00	
Sub Total Administración			C\$19,500.00	C\$1,365.00	C\$18,135.00	C\$4,192.50	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$390.00	
Ventas											
2		Responsable de Producción	C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$1,505.00	C\$583.33	C\$583.33	C\$583.33	C\$140.00	
				C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00	C\$0.00			
Sub Total Ventas			C\$6,500.00	C\$455.00	C\$6,510.00	C\$1,505.00	C\$583.33	C\$583.33	C\$583.33	C\$140.00	
Producción											
3		Operario 1	C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$1,505.00	C\$583.33	C\$583.33	C\$583.33	C\$140.00	
		Operario 2	C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$1,505.00	C\$583.33	C\$583.33	C\$583.33	C\$140.00	
		Operario 3	C\$7,000.00	C\$490.00	C\$6,510.00	C\$1,505.00	C\$583.33	C\$583.33	C\$583.33	C\$140.00	
Sub Total Gastos de Producción			C\$21,000.00	C\$1,470.00	C\$19,530.00	C\$4,515.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$420.00	
Total			C\$47,000.00	C\$3,290.00	C\$44,175.00	C\$10,212.50	C\$3,958.33	C\$3,958.33	C\$3,958.33	C\$950.00	

Fuente: Autoría propia

3.10.1 Aspectos legales del proyecto

La Creación de la empresa social, tiene dos objetivos: en primera instancia ofrecer a la población en general frijoles procesados y empacados tales como frijoles seleccionados en presentaciones de 1 y 3 libras, así mismo, frijoles molidos, cocido y gallo pinto en presentaciones de 1 libra empacado al vacío. En segunda instancia beneficiar a los productores de las comunidades rurales de Carazo. Sin embargo, antes de la puesta en marcha e iniciar sus operaciones, deberá cumplir con algunos aspectos legales fundamentales que garantizarán las operaciones y actividades de la empresa.

Los aspectos legales que se tomarán en cuenta con la puesta en marcha del proyecto son:

- Permisos y Licencias

El proyecto está relacionado con la actividad industrial para la producción de alimentos los cuales se deberán obtener permisos del Ministerio de Salud (MINSa) para determinar que los alimentos procesados cumplan con las normas de salubridad, según dice la NTON 03 026-99 la cual tiene por objeto establecer los requisitos sanitarios que cumplirán los operarios en la manipulación de alimentos, durante su obtención, recepción de materia prima, procesamiento, envasado y almacenamiento que deben cumplir los manipuladores de alimentos (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, 2000)

Por otro lado, intervendrá el Ministerio del Ambiente Recursos Naturales (MARENA) quienes otorgarán el permiso ambiental correspondiente con lo que respectan los desechos sólidos o líquidos. De igual manera se ve involucrado el Ministerio del Trabajo revisando el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad ocupacional. De igual forma se deberá obtener un permiso con la Empresa Nacional y Alcantarillado (ENACAL), ya que según las leyes nacionales la prioridad es el abastecimiento de agua potable a los hogares nicaragüenses, mientras que con la construcción de la industria se consumirá un alto porcentaje de lo utilizado normalmente, por lo tanto, se obtendrá un permiso para la disponibilidad de este recurso tan importante.

- Las obligaciones tributarias y los incentivos fiscales

En este punto se refiere al pago de los impuestos por parte de la empresa los cuales son devueltos a la sociedad mediante obras de beneficio común. Los impuestos que se pagarán son: El Impuesto Sobre Renta (IR), Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto Municipal Sobre Ingresos e Ingreso Sobre Bienes Inmuebles (IBI).

- Las obligaciones laborales

Las obligaciones laborales se trabajarán en conjunto con el Instituto Nicaragüense de Seguro Social (INSS) y con lo que dicta la Ley No.185, código del trabajo, certificando las regulaciones de trabajo estableciendo los derechos y deberes mínimos de los empleadores y trabajadores., De igual manera se trabajará con el MITRAB que también defiende los derechos del trabajador, en la Ley No. 618 (Ley de Higiene y Seguridad) en el artículo No. 1 dice que tiene por objeto establecer el conjunto de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el Estado, los empleados y de los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo, mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores. (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua., 2007)

- Las leyes ambientales

La empresa se encargará de ser amigable con el medio ambiente, realizando medidas de mitigación vinculando a MARENA quienes son los encargados de la regulación del cuidado y protección del medio ambiente y recursos naturales. También se tomará en cuenta la Ley No. 217 (Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales) que tiene por objeto establecer las normas para la conservación, protección mejoramiento y restauración del medio ambiente y los recursos naturales que lo integran, asegurando su uso racional y sostenible, de acuerdo a lo señalado en la Constitución Política.

3.10.2 Marco institucional y legal del proyecto

En el marco institucional se abordará toda la normativa legal entre ellos las leyes, normas, reglamentos y ordenanzas, las cuales regirán el proceso durante la construcción de la planta y en las operaciones de la misma.

Entre las instituciones que proporcionarán permisos y licencias a la empresa estarán las siguientes:

- Ministerio de Salud (MINSA)

El Ministerio de salud abordará la salubridad del producto que ofrecerá la empresa con el fin que la población consuma un producto procesado que cumpla con las normas de higiene. Este paso es uno de los primordiales que no debe faltar en el marco institucional ya que este garantizará al inversionista que el producto a ofrecer será inocuo para el consumidor.

- Ministerio del Trabajo (MITRAB)

El MITRAB se relacionará frecuentemente con el proyecto tanto en el cuidado y bien estar del trabajador y defendiendo los derechos del mismo. Empresa Nacional de Acueductos y Alcantarillado (ENACAL), en esta etapa se obtendrán permisos por parte de ENACAL para la construcción de la planta posteriormente para su uso en las operaciones de la industria.

3.10.3 Obligaciones fiscales y municipales

Las obligaciones fiscales y municipales sin duda alguna son de suma importancia en la empresa aportando a un bien común del municipio. Por lo tanto, tendrá sus obligaciones con los pagos de impuestos directos e indirectos.

Se tomará en cuenta la Ley No. 822 (Ley de Concertación Tributaria) que tiene por objeto establecer los procedimientos administrativos para la aplicación y cumplimiento de los impuestos creados por LCT; y desarrollar los preceptos de la LCT para efectos de la gestión de esos impuestos. (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, 2013)

- INSS Patronal con 21.5% anual.
- INATEC 2%.

3.11 Aspectos sociales del proyecto

Se pretende que una vez ejecutado este proyecto, tanto para involucrados directos como zona de influencia directa, se generen los siguientes beneficios, enfocados en la optimización de la producción, intercambio y consumo:

- a) Mayor generación de ingreso de las familias productoras.
- b) Mejor planificación y control de los costos de producción.
- c) Mayor cantidad de productos de frijoles procesados en el mercado local, municipal y departamental.
- d) Incremento de los niveles productivos por apertura de nuevos mercados.
- e) Agregación de valor a productos primarios.

Lo cual de manera directa e indirecta propiciaría en las familias involucradas y comunidad:

- Mejor acceso a la salud, educación, y servicios básicos en general.
- Mayores niveles de empleo local
- Mejores condiciones para nuevos inversionistas en infraestructura productiva y comercial.

3.12 Aspectos económicos del proyecto

En este proyecto, la evaluación económica tiene como objeto medir el impacto del proyecto Creación de la empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles (Granos Básicos) sobre los beneficiarios directos y el área de influencia directa del mismo, en función de promover el bienestar.

Para realizar esta valoración se han considerado un conjunto de variables referentes al impacto del proyecto sobre el área de estudio, que permiten describir un conjunto de beneficios inherentes a la ejecución del proyecto.

El estudio plantea el proyecto creación de la empresa social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles (Granos Básicos) ubicado en el departamento de Carazo municipio de Santa Teresa la propuesta de este tiene como objetivo mejorar las funciones productivas y comerciales el proyecto consistirá en la línea de producción de: frijoles seleccionados en presentaciones de 1 y 3 libras, si mismo, frijoles molidos, cocido y gallo pinto en presentaciones de 1 libra, empacado al vacío.

3.13 Aspectos ambientales del proyecto

La administración de la empresa tomará en cuenta la protección del medio ambiente, especialmente con elementos que se deriva de las actividades siguientes:

Tabla 45. Factores ambientales

Factores ambientales	Tratamiento
Temperatura	En la planta física se considera una ventilación apropiada, para no afectar al personal. No se consideran la utilización de aires acondicionados porque generan calor y propician efectos invernaderos
Emisión de gases	La emisión de gases está en función del secado y vapor de agua, lo cual no genera ni libera sustancias toxicas para el ambiente.
Manejo de residuos	Los residuos son material orgánicos, los cuales se podrán utilizar en la elaboración de abonos orgánicos
Emisión de ruidos	La actividad productiva no generara más de 50 decibeles, la ley rige no mayor de 65 decibeles.

Emisión de particular	No aplica.
Contaminación de las aguas	Depósito o infiltración de aguas residuales, líquidos o materiales químicos o bioquímicos, desechos o contaminantes tóxicos en aguas marinas, ríos, cuencas y demás depósitos o corrientes de agua, que ocasionen o puedan ocasionar inminentemente daños a la salud, a los recursos naturales, la biodiversidad, calidad del agua o a los ecosistemas en general.

Fuente: Autoría propia

Se considera, el tratamiento de las actividades como debe ser contemplado dentro de una política municipal de protección ambiental.

En este análisis se plantean diferentes tipos de soluciones apropiadas al tratamiento de tales residuos; se sugieren, maquinaria especial para el filtrado de emisión de gases con estrategias de constante mantenimiento, tanque de filtrado de efluentes con trampas de drenajes, y hasta el aprovechamiento del líquido como es la sopa del frijol un subproducto para favorecer a los más necesitados.

Marco normativo y reglamentario general.

La Ley No. 559, Ley Especial de Delitos contra el Medio Ambiente y los Recursos Naturales tiene por objeto tipificar como delitos contra el medio ambiente y los recursos naturales, las acciones u omisiones que violen o alteren las disposiciones relativas a la conservación, protección, manejo, defensa y mejoramiento del ambiente y los recursos naturales, así como, el establecimiento de la responsabilidad civil por daños y perjuicios ocasionados por las personas naturales o jurídicas que resulten con responsabilidad comprobada. (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, 2005)

La municipalidad y el MARENA (Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales), que es la autoridad competente que rige sobre la protección del medio ambiente y los recursos naturales, deben coordinar esfuerzos por proteger el medio ambiente, sea el medio urbano o sea el medio rural, de todos los posibles contaminantes del aire, el suelo y el agua como lo especifica la ley en sus normativas jurídicas de Nicaragua en materia de Medio Ambiente y Recursos Naturales en el rango de decreto ejecutivo No. 76-2006

el presidente de la República de Nicaragua considerando en el capítulo “VI Que el “Artículo 25 de la Ley No. 217, Ley General del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales, así como, el artículo 24 del Decreto No. 9-96, Reglamento de la Ley No. 217, establecen que los proyectos, obras, industrias o cualquier otra actividad que por sus características, puede producir deterioro al ambiente o a los recursos naturales, deberán obtener, previo a su ejecución, el Permiso Ambiental otorgado por el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales, para lo cual el reglamento de la Ley No. 217 establecería una lista específica. (Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, 2006)

Por lo antes expuesto la empresa considerará la evaluación de impacto ambiental como pilar principal para la integridad física de los habitantes, los trabajadores y del entorno, evaluando a continuación en la etapa de inversión y operación las afectaciones en cada una de las actividades de ejecución del proyecto describiendo el nivel de impacto, las medidas de mitigación a tomar en cuenta y el costo de las mismas de conformidad con las generales de la Ley No. 217 Ley General del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales y sus Reglamentos de la Ley No. 559, Ley Especial de Delitos contra el Medio Ambiente y los Recursos Naturales, las normas ISO 14000, 9000.

Como parte integral del estudio de factibilidad del proyecto Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles (Granos Básicos) en lo referente a valoración ambiental (VA), en la zona de influencia directa e indirecta del proyecto, el cual tiene por propósito de determinar los impactos ambientales positivos y negativos que se puedan generar sobre el medio ambiente y recursos naturales tanto en la etapa de inversión (ejecución) y operación

Por las características propias del proyecto Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de frijoles (Granos Básicos) los impactos negativos potenciales identificados y analizados en las etapas de inversión y operación.

4. Estudio Financiero

4.1 Inversión del proyecto

Tabla 46. Plan de Inversión

Proyecto Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de Frijol	
Plan de Inversión	
Descripción	
Inversión Fija	
Maquinaria	C\$ 1,370,700.00
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 41,150.00
Ventas	C\$ 40,000.00
Sub total Inversión Fija	C\$ 1,451,850.00
Inversión Diferida	
Gastos Organización e Instalación	C\$ 7,231.00
Otros Gastos	C\$ 2,265.67
Sub total Inversión Diferida	C\$ 9,896.67
Capital de Trabajo	
Compra de materia prima directa e indirecta	C\$ 5,138,953.33
Alquiler	
Sueldos y Salarios	-
Gastos operativos	-
Sub total Capital de Trabajo	C\$ 5,138,953.33
Inversión Total	C\$ 6,600,700.00

Fuente: Autoría propia

La inversión está regida por 3 factores, los cuales son inversión fija, diferida y capital de trabajo. La inversión fija está destinada para garantizar la actividad productiva entre ellos tenemos maquinaria, mobiliario y equipo de oficina, ventas. La inversión diferida se encuentra gastos de organización e instalación.

El capital de trabajo, es el dinero efectivo con el que se cuenta, por tal razón se encuentra la materia prima con la que se iniciara el proyecto. (Hidalgo, 2011)

Para poder llevar a cabo dicho proyecto se necesita una inversión total de C\$ 6,600.700.00, de los cuales será financiado por la ONG Good Neighbors Nicaragua.

4.2 Ingresos y egresos

4.2.1 Ingresos

A continuación, se muestran los ingresos por ventas con proyecciones al primer año.

Tabla 47. Presupuesto Ventas por Líneas de Productos en el primer Año

Descripción	Total
Frijoles quintales (Merc de Export)	6,045,237
Frijoles 3 Libras (Merc Nacional)	542,858
Frijoles 1 Libra (Merc Nacional)	665,677
Frijoles Cocidos (Merc Nacional)	382,621
Frijoles Molidos (Merc Nacional)	453,748
Gallo Pinto (Merc Nacional)	188,878
Total	C\$ 8,279,020

Fuente: Autoría propia

Se espera que este sea el comportamiento en el primer periodo respecto a la línea de productos de frijoles en las diferentes presentaciones.

Tabla 48. Presupuesto de Ingresos Equipos de Alquiler en el primer Año

Descripción	Total
Otros Ingresos	
Alquiler de Equipos	
Desgranadora de Maíz	24,000.00
Demanda QQ	140.00
Precio	840,000.00
Sub total	
Aporreadora de Frijoles y Sorgo	24,000.00

Demanda QQ	140.00
Precio	840,000.00
Sub total	
Total	C\$ 1,680,000.00

Fuente: Autoría propia

Se contará con dos maquinarias que se alquilarán.

4.2.2 Egresos

Tabla 49. Presupuesto de costos de MPD en el primer Año

Expresado en C\$													
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Frijol Rojo	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.0 0	162,500.00	162,500.00	162,500.00	162,500.0 0	162,500.00	1,950,000.0 0

Fuente: Autoría propia

Tabla 50. Presupuesto de costos de MOD en el primer Año

Descripción	Total
Salarios	C\$ 78,000.00
Vacaciones	C\$ 7,000.00
Treceavo mes	C\$ 7,000.00
INATEC 2%	C\$ 1,680.00
Inss Patronal	C\$ 18,060.00
Depreciación	C\$ 8,000.00
Combustible	C\$ 102,000.00
Renta de local	C\$ 10,851.00
Servicios Básicos	C\$ 21,000.00
Total	C\$ 253,591.00

Fuente: Autoría propia

Tabla 51. Presupuesto de costos de CIF en el primer Año

Descripción	Total
Depreciación de maq	C\$ 77,281.00
Renta de local	C\$ 105,797.25
Energía Eléctrica	C\$ 24,000.00
Agua	C\$ 18,000.00
Gas	C\$ 12,000.00
Materia prima indirecta	C\$ 948,167.25
Total Costos	C\$ 2,370,491.00

Fuente: Autoría propia

Tabla 52. Presupuesto de costos de Administración en el primer Año

Descripción	Total
Salarios	C\$ 234,000.00
Vacaciones	C\$ 19,500.00
Treceavo mes	C\$ 19,500.00
INATEC 2%	C\$ 19,500.00
Inss Patronal	C\$ 18,060.00
Depreciación	C\$ 19,285.00
Renta de local	C\$ 21,702.00
Servicios Básicos	C\$ 21,000.00
Amortización Gastos Organizativos	C\$ 1,446.20
Total	C\$373,993.20

Fuente: Autoría propia

Tabla 53. Presupuesto de costos de Ventas en el primer Año

Descripción	Total
Salarios	C\$ 78,000.00
Vacaciones	C\$ 7,000.00
Treceavo mes	C\$ 7,000.00
INATEC 2%	C\$ 1,680.00
Inss Patronal	C\$ 18,060.00
Depreciación	C\$ 8,000.00
Combustible	C\$ 102,000.00
Renta de local	C\$ 10,851.00
Servicios Básicos	C\$ 21,000.00
Total	C\$ 253,591.00

Fuente: Autoría propia

4.3 Montos de capital

El capital de trabajo son los recursos necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo. El capital de trabajo es la parte de inversión orientada a financiar los desfases, el momento que se producen los egresos por la adquisición de insumos y los ingresos por la venta de bienes o servicios. (Madé Serrano, 2006).

Se considera una tasa del 6 % que corresponde al mantenimiento del valor pese a que GGN no devenga ningún tipo de interés del capital semilla del proyecto.

Tabla 54. Amortización

Año	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0				C\$ 6,600,700.00
1		C\$ 396,042.00		C\$ 6,600,700.00
2		C\$ 396,042.00		C\$ 6,600,700.00
3	C\$ 2,469,386.64	C\$ 396,042.00	C\$ 2,073,344.64	C\$ 4,527,355.36
4	C\$ 2,469,386.64	C\$ 271,641.32	C\$ 2,197,745.32	C\$ 2,329,610.04
5	C\$ 2,469,386.64	C\$ 139,776.60	C\$ 2,329,610.04	C\$ 0.00

Fuente: Autoría propia

4.4 Flujo de caja (fondo)

4.4.1 Flujo de caja Sin Impuesto

Tabla 55. Flujo de caja Sin Impuesto

Descripción	Flujo del Proyecto Sin Impuesto Expresado en C\$					
	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión Inicial	-C\$ 6,600,700.00					
Ingresos Totales		C\$ 9,959,019.68	C\$ 11,303,487.33	C\$ 12,829,458.12	C\$ 14,561,434.97	C\$ 16,527,228.69
Ingresos por Ventas		C\$ 8,279,019.68	C\$ 9,396,687.33	C\$ 10,665,240.12	C\$ 12,105,047.54	C\$ 13,739,228.96
Otros Ingresos (Alquiler)		C\$ 1,680,000.00	C\$ 1,906,800.00	C\$ 2,164,218.00	C\$ 2,456,387.43	C\$ 2,787,999.73
Costos de Producción		C\$ 4,798,594.43	C\$ 5,230,467.92	C\$ 5,936,581.09	C\$ 6,738,019.54	C\$ 7,647,652.18
Costo de Alquiler		C\$ 738,033.00	C\$ 804,455.97	C\$ 876,857.01	C\$ 955,774.14	C\$ 1,041,793.81
Depreciación		C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00
Costo Total de Producción		C\$ 5,613,908.43	C\$ 6,112,204.89	C\$ 6,890,719.10	C\$ 7,771,074.68	C\$ 8,766,726.99
Resultado Bruto		C\$ 4,345,111.25	C\$ 5,191,282.44	C\$ 5,938,739.02	C\$ 6,790,360.29	C\$ 7,760,501.70
Gastos de Operación		C\$ 1,022,180.00	C\$ 1,068,167.32	C\$ 1,117,757.42	C\$ 1,046,838.16	C\$ 972,658.36
Gastos de Venta		C\$ 253,591.00	C\$ 273,727.67	C\$ 295,547.77	C\$ 319,194.69	C\$ 344,824.27
Salarios		C\$ 78,000.00	C\$ 83,460.00	C\$ 89,302.20	C\$ 95,553.35	C\$ 102,242.09
Vacaciones		C\$ 7,000.00	C\$ 7,490.00	C\$ 8,014.30	C\$ 8,575.30	C\$ 9,175.57
Treceavo mes		C\$ 7,000.00	C\$ 7,490.00	C\$ 8,014.30	C\$ 8,575.30	C\$ 9,175.57
INATEC 2%		C\$ 1,680.00	C\$ 1,797.60	C\$ 1,923.43	C\$ 2,058.07	C\$ 2,202.14
Inss Patronal		C\$ 18,060.00	C\$ 19,324.20	C\$ 20,676.89	C\$ 22,124.28	C\$ 23,672.98
Depreciación		C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00
Combustible		C\$ 102,000.00	C\$ 111,180.00	C\$ 121,186.20	C\$ 132,092.96	C\$ 143,981.32
Renta de local		C\$ 10,851.00	C\$ 11,827.59	C\$ 12,892.07	C\$ 14,052.36	C\$ 15,317.07
Servicios Básicos		C\$ 21,000.00	C\$ 23,158.28	C\$ 25,538.37	C\$ 28,163.07	C\$ 31,057.53

Gastos de Administración		C\$ 372,547.00	C\$ 398,397.66	C\$ 426,167.66	C\$ 456,002.15	C\$ 488,057.49
Salarios		C\$ 234,000.00	C\$ 250,380.00	C\$ 267,906.60	C\$ 286,660.06	C\$ 306,726.27
Vacaciones		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
Treceavo mes		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
INATEC 2%		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
Inss Patronal		C\$ 18,060.00	C\$ 19,324.20	C\$ 20,676.89	C\$ 22,124.28	C\$ 23,672.98
Depreciación		C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00
Renta de local		C\$ 21,702.00	C\$ 23,655.18	C\$ 25,784.15	C\$ 28,104.72	C\$ 30,634.14
Servicios Básicos		C\$ 21,000.00	C\$ 23,158.28	C\$ 25,538.37	C\$ 28,163.07	C\$ 31,057.53
Organización y Licencias		C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20	C\$ 1,446.20
Gastos Financieros						
Mantenimiento del Valor		C\$ 396,042.00	C\$ 396,042.00	C\$ 396,042.00	C\$ 271,641.32	C\$ 139,776.60
Resultado de Operación		C\$ 3,322,931.25	C\$ 4,123,115.12	C\$ 4,820,981.60	C\$ 5,743,522.13	C\$ 6,787,843.34
Otros Ingresos						
Depreciación		C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00
Valor de Rescate		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 742,145.00
Resultado de Operación Total		C\$ 3,466,077.25	C\$ 4,266,261.12	C\$ 4,964,127.60	C\$ 5,886,668.13	C\$ 7,673,134.34
Otros Gastos						
Amortización de la Inversión		C\$ -	C\$ -	-C\$ 2,073,344.64	-C\$ 2,197,745.32	-C\$ 2,329,610.04
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00	C\$ 3,466,077.25	C\$ 4,266,261.12	C\$ 2,890,782.96	C\$ 3,688,922.81	C\$ 5,343,524.30
Tasa de descuento 20%						
EVA		C\$ 2,240,416.45	C\$ 3,040,600.32	C\$ 3,738,466.80	C\$ 4,661,007.33	C\$ 5,705,328.54
VAN	C\$ 4,849,722.82					
TIR	49%					
RCB	1.15					

Fuente: Autoría propia

4.4.2 Flujo de caja Con Impuesto

Tabla 56. Flujo de caja Con Impuesto

Descripción	Flujo del Proyecto Con Impuesto Expresado en C\$					
	0	2023	2024	2025	2026	2027
Inversión Inicial	-C\$ 6,600,700.00					
Ingresos Totales		C\$ 9,959,019.68	C\$ 11,303,487.33	C\$ 12,829,458.12	C\$ 14,561,434.97	C\$ 16,527,228.69
Ingresos por Ventas		C\$ 8,279,019.68	C\$ 9,396,687.33	C\$ 10,665,240.12	C\$ 12,105,047.54	C\$ 13,739,228.96
Otros Ingresos (Alquiler)		C\$ 1,680,000.00	C\$ 1,906,800.00	C\$ 2,164,218.00	C\$ 2,456,387.43	C\$ 2,787,999.73
Costos de Producción		C\$ 4,798,594.43	C\$ 5,230,467.92	C\$ 5,936,581.09	C\$ 6,738,019.54	C\$ 7,647,652.18
Costo de Alquiler		C\$ 738,033.00	C\$ 804,455.97	C\$ 876,857.01	C\$ 955,774.14	C\$ 1,041,793.81
Depreciación		C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00	C\$ 77,281.00
Costo Total de Producción		C\$ 5,613,908.43	C\$ 6,112,204.89	C\$ 6,890,719.10	C\$ 7,771,074.68	C\$ 8,766,726.99
Resultado Bruto		C\$ 4,345,111.25	C\$ 5,191,282.44	C\$ 5,938,739.02	C\$ 6,790,360.29	C\$ 7,760,501.70
Total Gastos de Operación		C\$ 1,022,180.00	C\$ 1,068,167.32	C\$ 1,117,757.42	C\$ 1,046,838.16	C\$ 972,658.36
Gastos de Venta		C\$ 253,591.00	C\$ 273,727.67	C\$ 295,547.77	C\$ 319,194.69	C\$ 344,824.27
Salarios		C\$ 78,000.00	C\$ 83,460.00	C\$ 89,302.20	C\$ 95,553.35	C\$ 102,242.09
Vacaciones		C\$ 7,000.00	C\$ 7,490.00	C\$ 8,014.30	C\$ 8,575.30	C\$ 9,175.57
Treceavo mes		C\$ 7,000.00	C\$ 7,490.00	C\$ 8,014.30	C\$ 8,575.30	C\$ 9,175.57
INATEC 2%		C\$ 1,680.00	C\$ 1,797.60	C\$ 1,923.43	C\$ 2,058.07	C\$ 2,202.14
Inss Patronal		C\$ 18,060.00	C\$ 19,324.20	C\$ 20,676.89	C\$ 22,124.28	C\$ 23,672.98
Depreciación		C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,000.00
Combustible		C\$ 102,000.00	C\$ 111,180.00	C\$ 121,186.20	C\$ 132,092.96	C\$ 143,981.32
Renta de local		C\$ 10,851.00	C\$ 11,827.59	C\$ 12,892.07	C\$ 14,052.36	C\$ 15,317.07
Servicios Básicos		C\$ 21,000.00	C\$ 23,158.28	C\$ 25,538.37	C\$ 28,163.07	C\$ 31,057.53
Gastos de Administración		C\$ 372,547.00	C\$ 398,397.66	C\$ 426,167.66	C\$ 456,002.15	C\$ 488,057.49
Salarios		C\$ 234,000.00	C\$ 250,380.00	C\$ 267,906.60	C\$ 286,660.06	C\$ 306,726.27

Vacaciones		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
Treceavo mes		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
INATEC 2%		C\$ 19,500.00	C\$ 20,865.00	C\$ 22,325.55	C\$ 23,888.34	C\$ 25,560.52
Inss Patronal		C\$ 18,060.00	C\$ 19,324.20	C\$ 20,676.89	C\$ 22,124.28	C\$ 23,672.98
Depreciación		C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00	C\$ 19,285.00
Renta de local		C\$ 21,702.00	C\$ 23,655.18	C\$ 25,784.15	C\$ 28,104.72	C\$ 30,634.14
Servicios Básicos		C\$ 21,000.00	C\$ 23,158.28	C\$ 25,538.37	C\$ 28,163.07	C\$ 31,057.53
Gastos Financieros						
Mantenimiento del Valor		C\$ 396,042.00	C\$ 396,042.00	C\$ 396,042.00	C\$ 271,641.32	C\$ 139,776.60
Resultado antes de Impuesto		C\$ 3,322,931.25	C\$ 4,123,115.12	C\$ 4,820,981.60	C\$ 5,743,522.13	C\$ 6,787,843.34
Valor de Rescate		C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ 742,145.00
Impuesto (30%)		C\$ 996,879.37	C\$ 1,236,934.54	C\$ 1,446,294.48	C\$ 1,723,056.64	C\$ 2,258,996.50
Resultado Después de Impuesto		C\$ 2,326,051.87	C\$ 2,886,180.58	C\$ 3,374,687.12	C\$ 4,020,465.49	C\$ 5,270,991.84
Otros Ingresos						
Depreciación		C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00	C\$ 143,146.00
Resultado de Operación Total		C\$ 2,469,197.87	C\$ 3,029,326.58	C\$ 3,517,833.12	C\$ 4,163,611.49	C\$ 5,414,137.84
Otros Gastos						
Amortización de la Inversión		C\$ -	C\$ -	-C\$ 2,073,344.64	-C\$ 2,197,745.32	-C\$ 2,329,610.04
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00	C\$ 2,469,197.87	C\$ 3,029,326.58	C\$ 1,444,488.48	C\$ 1,965,866.17	C\$ 3,084,527.80
Tasa de descuento 20%						
EVA		C\$ 1,243,537.07	C\$ 1,803,665.78	C\$ 2,292,172.32	C\$ 2,937,950.69	C\$ 3,668,975.54
VAN	C\$ 584,242.31					
TIR	24.02%					
RCB	1.02					

Fuente: Autoría propia

4.5 Precios nominales y constantes

Tabla 57. Precios nominales y constantes

Expresado en C\$												
Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic
Frijoles quintales (Merc de Export)	2,995.78	2,995.78	3,265.40	3,265.40	3,265.40	3,265.40	3,265.40	3,265.40	2,995.78	2,995.78	3,265.40	3,265.40
Frijoles 3 Libras (Merc Nacional)	126.92	126.92	129.45	129.45	129.45	129.45	132.04	132.04	132.04	132.04	132.04	132.04
Frijoles 1 Libra (Merc Nacional)	43.01	43.01	43.87	43.87	43.87	43.87	43.87	43.87	43.01	43.01	43.87	43.87
Frijoles Cocidos (Merc Nacional)	32.37	32.37	33.01	33.01	33.01	33.01	33.01	33.01	32.37	32.37	33.01	33.01
Frijoles Molidos (Merc Nacional)	47.58	47.58	48.53	49.50	50.49	51.50	52.53	53.59	47.58	47.58	48.53	49.50
Gallo Pinto (Merc Nacional)	54.59	54.59	55.68	56.80	57.93	59.09	60.27	61.48	54.59	54.59	55.68	56.80

Fuente: Autoría propia

4.6 Fuentes de financiamiento

La fuente de financiamiento en este caso será Good Neighbors como único origen de financiación.

Para la puesta en marcha del proyecto Good Neighbors realizará el aporte del 100%.

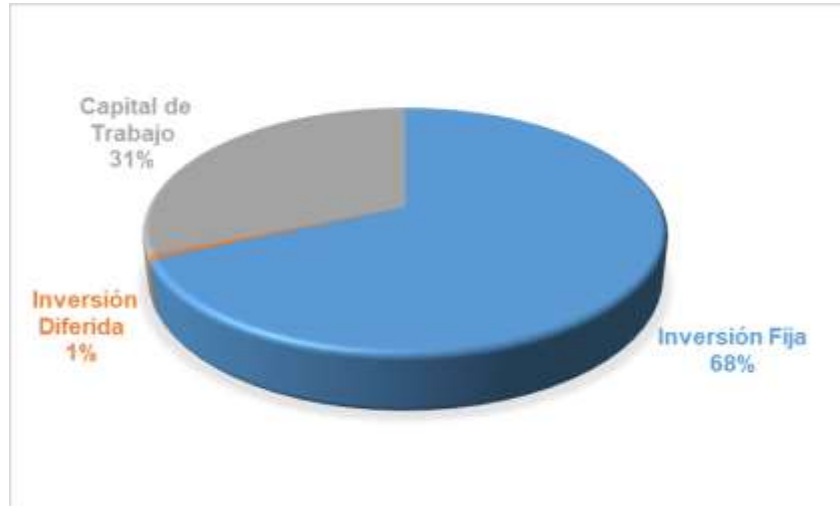


Figura 38. Inversión Total

Fuente: Autoría propia

4.7 Gastos de organización

Tabla 58. Gastos de organización

Gastos de organización e instalación			
Expresado en C\$			
Gastos de organización e instalación	Costo Unitario	Cantidad	Total
Inscripción de Constitución	C\$ 100.00	1	C\$ 100.00
Solicitud de Comerciante	C\$ 300.00	1	C\$ 300.00
Obtención de Timbre Fiscal	C\$ 45.00	1	C\$ 45.00
Registro Sanitario	C\$ 550.00	1	C\$ 550.00
Solicitud de Registro	C\$ 20.00	1	C\$ 20.00
Arancel de Certificado Sanitario	C\$ 50.00	1	C\$ 50.00
Sellado de libros contables	C\$ 400.00	3	C\$ 1,200.00
Inscripción de poder	C\$ 300.00	1	C\$ 300.00
Licencias y Patentes			
Registro de Marca	C\$ 3,466.00	1	C\$ 3,466.00
Licencia Sanitaria	C\$ 1,200.00	1	C\$ 1,200.00
Total	C\$ 6,431.00		C\$ 7,231.00

Fuente: Autoría propia

4.8 Indicadores financieros

4.8.1 Periodo de recuperación

“El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial” Se calcula señalando exactamente cuánto tiempo toma el recobrar la inversión inicial. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. (Navarro Zeledón, 2016)

Tabla 59. Periodo de recuperación Sin Impuesto

Sin Impuesto					
Inversión	Flujos				
0	2023	2024	2025	2026	2027
-C\$ 6,600,700.00	C\$ 3,466,077.25	C\$ 7,732,338.37	C\$ 10,623,121.32	C\$ 14,312,044.13	C\$ 19,655,568.43

Fuente: Autoría propia

Tabla 60. Cálculo del período de recuperación Sin Impuesto

Años			
	Inicial	3 años	Saldo
Montos expresado en C\$	-C\$ 6,600,700.00	C\$ 10,623,121.32	C\$ 4,022,421.32

Fuente: Autoría propia

Se recuperará la inversión en 3 años quedando un excedente de 4,022,421.32 córdobas.

Tabla 61. Periodo de recuperación Con Impuesto

Con Impuesto					
Inversión	Flujos				
0	2023	2024	2025	2026	2027
-C\$ 6,600,700.00	C\$ 2,469,197.87	C\$ 5,498,524.46	C\$ 6,943,012.93	C\$ 8,908,879.10	C\$ 11,933,406.90

Fuente: Autoría propia

Tabla 62. Cálculo del período de recuperación Con Impuesto

Años			
	Inicial	4 años	Saldo
Montos expresado en C\$	C\$ 6,600,700.00	C\$ 8,908,879.10	C\$ 342,312.93

Fuente: Autoría propia

Se recuperará la inversión en 4 años quedando un excedente de 342,312.93 córdobas.

4.8.2 Cálculo de Indicadores Con Impuesto

Tabla 63. Flujo neto del proyecto con Impuesto

Con Impuesto					
Inversión	Flujos				
0	2023	2024	2025	2026	2027
-C\$ 6,600,700.00	C\$ 2,469,197.87	C\$ 3,029,326.58	C\$ 1,444,488.48	C\$ 1,965,866.17	C\$ 3,084,527.80

Fuente: Autoría propia

Tabla 64. Cálculo de indicadores financieros

Indicadores Financieros	
Tasa de descuento	20%
VAN	C\$ 584,242.31
TIR	24.02%
RCB	C\$ 1.02

Fuente: Autoría propia

Tasa Mínima Aceptable: La Tasa meta propuesta por los inversionistas 20%.

Valor Actual Neto: Indica que el valor actual neto es mayor que cero $VAN > 0$, por lo tanto, se acepta la inversión.

Relación Beneficio Costos: Indica que el proyecto debe de aceptarse, ya la relación beneficio costo muestra que $RBC > 1$ por lo tanto el proyecto es rentable desde este punto. De igual manera se puede afirmar que de cada córdoba invertido obtendremos 1.02 córdobas adicionales a una tasa de 20%.

4.8.7 Cálculo de Indicadores Sin Impuesto

Tabla 65. Flujo neto del proyecto Sin Impuesto

Sin Impuesto					
Inversión	Flujos				
0	2023	2024	2025	2026	2027
- C\$ 6,600,700.00	C\$ 3,466,077.25	C\$ 4,266,261.12	C\$ 2,890,782.96	C\$ 3,688,922.81	C\$ 5,343,524.30

Fuente: Autoría propia

Tabla 66. Cálculo de Indicadores Financieros

Indicadores Financieros	
Tasa de descuento	20%
VAN	C\$ 4,849,722.82
TIR	49%
RCB	C\$ 1.15

Fuente: Autoría propia

Tasa Mínima Aceptable: La Tasa meta propuesta por los inversionistas 20%.

Valor Actual Neto: Indica que el valor actual neto es mayor que cero $VAN > 0$, por lo tanto, se acepta la inversión.

Relación Beneficio Costos: Indica que el proyecto debe de aceptarse, ya la relación beneficio costo muestra que $RBC > 1$ por lo tanto el proyecto es rentable desde este punto. De igual manera se puede afirmar que de cada córdoba invertido obtendremos 1.15 córdobas adicionales a una tasa de 20%.

4.8.8 Cálculo del EVA

Fórmula de EVA Aplicado

$$EVA=UO-CPPC*INV$$

Tabla 67. EVA

Fuente	Monto	Porcentaje	Tasa	CPPC
GNN	C\$ 6,534,693.00	99%	6%	5.94%
SFN	C\$ 66,007.00	1%	32%	0.32%
	C\$ 6,600,700.00			6.26%

Fuente: Autoría propia

Tabla 68. Cálculo del EVA

	Años				
	2023	2024	2025	2026	2027
Utilidad Operacional	C\$ 3,322,931.25	C\$ 4,123,115.12	C\$ 4,820,981.60	C\$ 5,743,522.13	C\$ 6,787,843.34
Impuestos	C\$ 996,879.37	C\$ 1,236,934.54	C\$ 1,446,294.48	C\$ 1,723,056.64	C\$ 2,036,353.00
Utilidad Neta Operacional	C\$ 2,326,051.87	C\$ 2,886,180.58	C\$ 3,374,687.12	C\$ 4,020,465.49	C\$ 4,751,490.34
EVA SIN IMP	C\$ 2,909,727.43	C\$ 3,709,911.30	C\$ 4,407,777.78	C\$ 5,330,318.31	C\$ 6,374,639.52
EVA CON IMP	C\$ 1,912,848.05	C\$ 2,472,976.76	C\$ 2,961,483.30	C\$ 3,607,261.67	C\$ 4,338,286.52

Fuente: Autoría propia

4.9 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, **punto muerto** o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los **ingresos** totales.

Por lo tanto, es donde el canal de distribución no presenta pérdidas y ganancias, no estando es un punto de convergencia que avisa que la empresa está en riesgos. (economipedia)

Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

$$\text{P.E.F.} = \frac{\text{CF}}{\text{P.V.U.} - \text{C.V.U.}}$$

Punto de Equilibrio en Córdobas

$$\text{P.E.M.} = \frac{\text{CF}}{\frac{1 - \text{C.V.U.}}{\text{P.V.U.}}}$$

Donde:

P.E.F. = Punto de Equilibrio Físico

P.E.M. = Punto de Equilibrio Monetario

C.F. = Costos Fijos

P.V.U. = Precio de Venta Unitario

C.V.U. = Costo Variable Unitario

Datos para el cálculo del punto de equilibrio en unidades físicas y unidades monetarias.

Tabla 69. Punto de equilibrio de Exportaciones

Precio de Venta	C\$	2,995.78
Costo Unitario	C\$	2,219.10
Costo Fijo	C\$	502,067.36
Punto Eq. Unid. Físicas		646.42
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	1,936,545.53

Fuente: Autoría propia

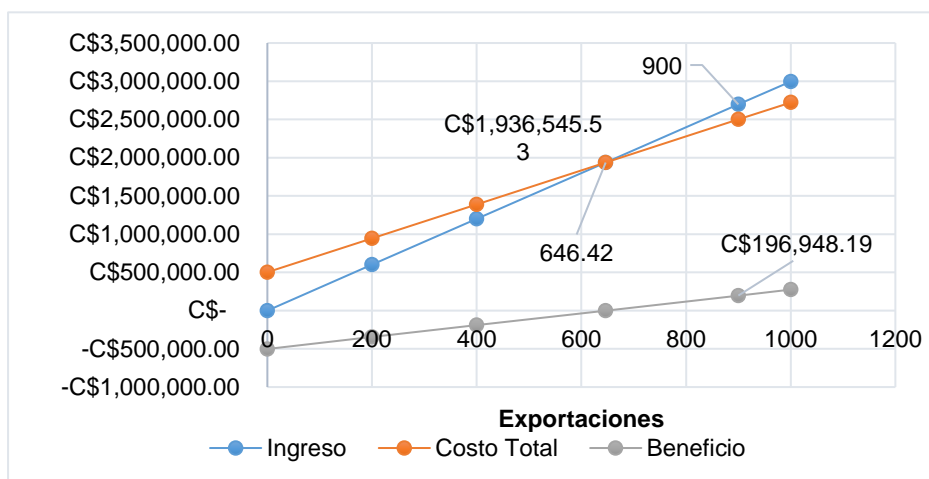


Figura 39. Punto de equilibrio de Exportaciones

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 646.42 quintales por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

Tabla 70. Punto de equilibrio de Frijoles de 3L

Precio de Venta	C\$	126.92
Costo Unitario	C\$	70.51
Costo Fijo	C\$	33,889.55
Punto Eq. Unid. Físicas		601
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	76,251.48

Fuente: Autoría propia

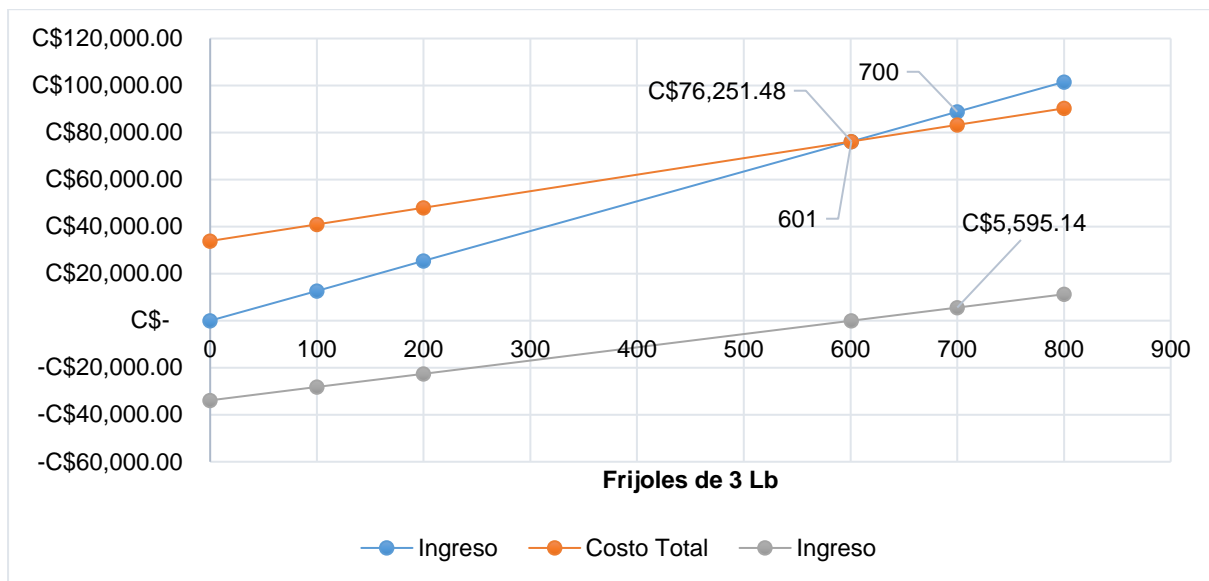


Figura 40. Punto de equilibrio de Frijol de 3L

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 601 libras por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

Tabla 71. Punto de equilibrio de Frijol de 1L

Precio de Venta	C\$	43.01
Costo Unitario	C\$	24.58
Costo Fijo	C\$	41,420.56
Punto Eq. Unid. Físicas		2,247.05
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	96,647.97

Fuente: Autoría propia

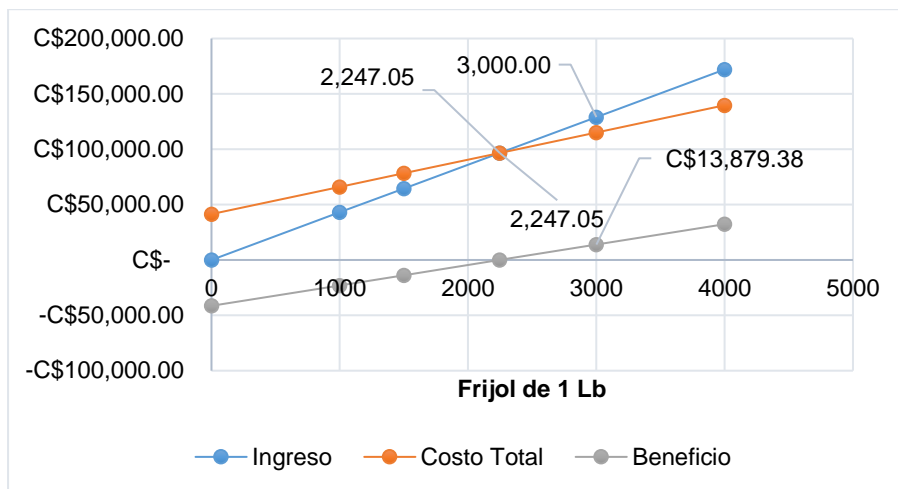


Figura 41. Punto de equilibrio de Frijol de 1L

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 2,247.05 libras por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

Tabla 72. Punto de equilibrio de Frijoles Cocidos

Precio de Venta	C\$	32.37
Costo Unitario	C\$	15.41
Costo Fijo	C\$	19,580.63
Punto Eq. Unid. Físicas		1,154.98
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	37,381.20

Fuente: Autoría propia

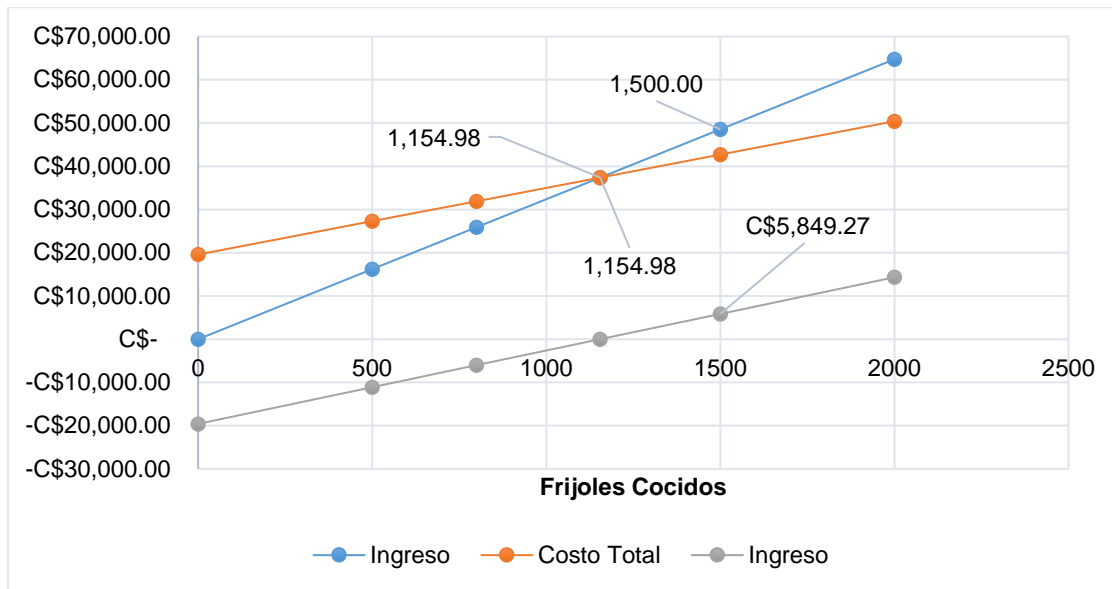


Figura 42. Punto de equilibrio de Frijoles Cocidos

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 1,154.98 libras por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

Tabla 73. Punto de equilibrio de Frijoles Molidos

Precio de Venta	C\$	47.58
Costo Unitario	C\$	23.79
Costo Fijo	C\$	24,601.30
Punto Eq. Unid. Físicas		1,034.06
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	49,202.60

Fuente: Autoría propia

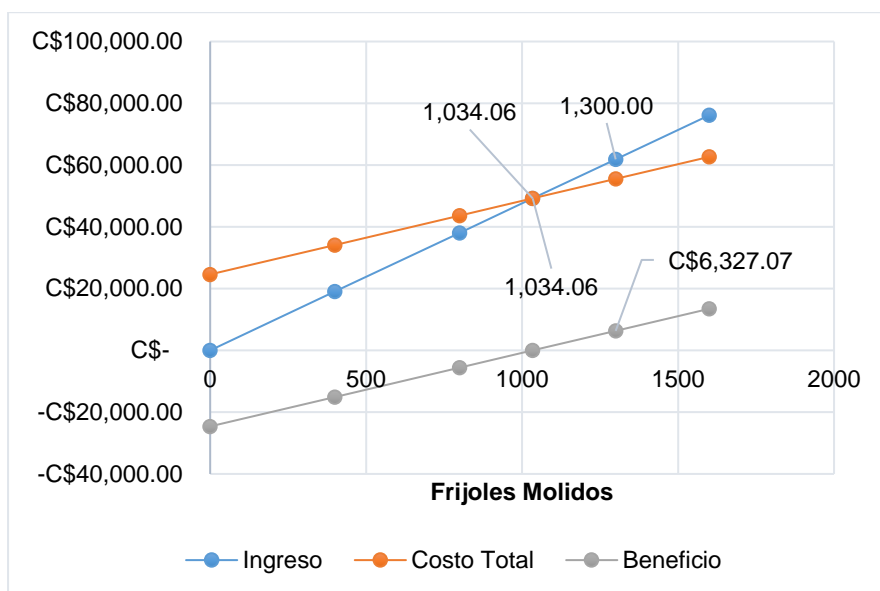


Figura 43. Punto de equilibrio de Frijoles Molidos

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 1,034,06 libras por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

Tabla 74. Punto de equilibrio de Gallo Pinto

Precio de Venta	C\$	54.59
Costo Unitario	C\$	28.00
Costo Fijo	C\$	6,024.81
Punto Eq. Unid. Físicas		226.53
Punto Eq. Unid. Monetario	C\$	12,366.71

Fuente: Autoría propia

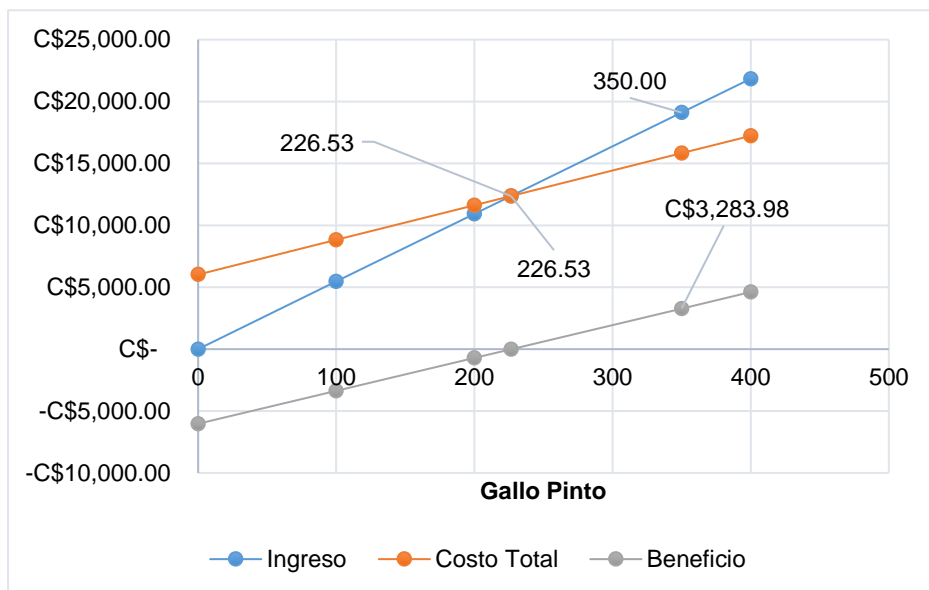


Figura 44. Punto de equilibrio de Gallo Pinto

Fuente: Autoría propia

La cantidad de unidades que se deben de vender para no perder ni ganar es de 226.53 libras por lo que la empresa debe de superar esta cantidad para poder generar utilidades.

4.10 Rentabilidad del proyecto

Mediante los resultados previamente presentados, podemos observar la viabilidad de este proyecto en dos situaciones diferentes a como lo son con la aplicación de impuestos y sin impuestos, esto por motivo de creación de empresa social.

El proyecto **con impuestos** aplicados brinda una TIR del 24.02% en comparación a la tasa mínima aceptable del 20%, por lo que, si a esta empresa se le fuese aplicada un impuesto del 30% anual, seguiría siendo rentable, aparte que en la proporción del análisis Beneficios – Costos brinda utilidades del 1.02 córdobas por cada córdoba invertido.

El proyecto **sin impuestos** aplicados brinda una TIR del 49% en comparación a la tasa mínima aceptable del 20%, respecto al indicador Beneficio – Costo tiene la posibilidad de genera utilidades del 1.15 córdoba por cada córdoba invertido, sin duda un entorno favorable en caso de que no se llegase a aplicar ningún tipo de impuesto.

4.11 Análisis de sensibilidad del proyecto

4.11.1 Análisis de sensibilidad Con Impuesto

Tabla 75. Análisis de sensibilidad Con Impuesto

Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00	C\$ 2,469,197.87	C\$ 3,029,326.58	C\$ 1,444,488.48	C\$ 1,965,866.17	C\$ 3,084,527.80
VAN	C\$ 584,242.31					
TIR	24.02%					
RCB	1.02					

Fuente: Autoría propia

Tabla 76. Análisis de sensibilidad: Escenario Pesimista

Escenario Pesimista	
VAN	C\$ 0.00
TIR	20.00%
RCB	1.00
Nota: Se visualiza un crecimiento de un 9% en los primeros 5 años	
14%	14%

Fuente: Autoría propia

Tabla 77. Análisis de sensibilidad: Escenario Optimista

Escenario Optimista	
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00
VAN	C\$ 3,322,018.79
TIR	40.95%
RCB	1.07

Fuente: Autoría propia

Cuando la tasa de inflación aumente de 9% a 14% y este afecte principalmente a los costos de materia prima directa la rentabilidad del proyecto resultará severamente afectada por lo que cualquier digito o porcentaje ligeramente mayor al que el proyecto puede soportar este generará una VAN y TIR menor al aceptable por lo tanto no será rentable.

Tabla 78. Análisis de sensibilidad: Escenario Esperado

Escenario Esperado	
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00
VAN	C\$ 584,242.31
TIR	24.02%
RCB	1.02

Fuente: Autoría propia

Mientras se mantengan estos parámetros la situación del proyecto será igual a la esperada, donde la TIR es mayor al porcentaje de la tasa mínima aceptable y por ende donde si es rentable el proyecto.

4.11.1 Análisis de sensibilidad Sin Impuesto

Tabla 79. Análisis de sensibilidad Sin Impuesto

Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00	C\$ 3,466,077	C\$ 4,266,261	C\$ 2,890,782	C\$ 3,688,922	C\$ 5,343,524
Tasa de descuento 20%		.25	.12	.96	.81	.30
VAN	C\$ 4,849,722.82					
TIR	49%					
RCB	1.15					

Fuente: Autoría propia

Tabla 80. Análisis de sensibilidad: Escenario Pesimista

Escenario Pesimista	
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00
Tasa de descuento 20%	
VAN	-C\$ 0.00
TIR	20%
RCB	1.00
Nota: Se visualiza un crecimiento de un 9% en los primeros 5 años	
35%	14%

Fuente: Autoría propia

Tabla 81. Análisis de sensibilidad: Escenario Optimista

Escenario Optimista	
Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00
Tasa de descuento 20%	
VAN	C\$ 6,805,275.66
TIR	59%
RCB	1.19

Fuente: Autoría propia

Tabla 82. Análisis de sensibilidad: Escenario Esperado

Flujo Neto de Efectivo	-C\$ 6,600,700.00
Tasa de descuento 20%	
VAN	C\$ 4,849,722.82
TIR	49%
RCB	1.15

4.12. Razones financieras

4.12.1 Balance de Apertura

Proyecto Creación de la Empresa Social, dedicada al procesamiento y comercialización de Frijol			
Balance de Apertura			
Al 31 de diciembre del 2022			
Expresado en Córdoba			
<u>Activos</u>			
Corriente			
Efectivo en Caja y Banco	C\$ 5,138,953.33		
Cuentas por Cobrar			
Inventarios			
Sub total Activo Corriente		C\$ 5,138,953.33	
No Corriente			
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 41,150.00		
Maquinaria	C\$ 1,370,700.00		
Vehículo	40,000.00		
Sub total No Corriente		C\$ 1,451,850.00	
Otros Activos			
Gastos Organización	C\$ 7,231.00		
Otros Gastos	C\$ 2,665.67		
Sub total Otros Activos		C\$ 9,896.67	
Total Activos			C\$ 6,600,700.00
<u>Pasivo</u>			
Corriente			
Cta / Pag Bco			
Proveedores			
Pasivo No Corriente			
Préstamo a largo plazo	C\$ 6,600,700.00		
Total Pasivos			
<u>Patrimonio</u>			
Capital Social			C\$ 6,600,700.00
Total Patrimonio			
Total Pasivo más capital			

Fuente: Autoría propia

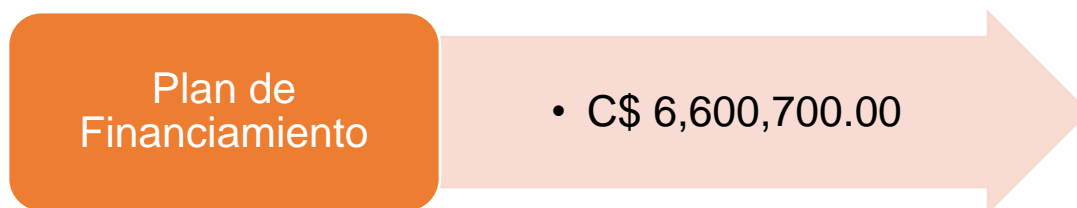
4.13. Planes de financiamiento

Un plan de financiación para una empresa es un **documento que se enmarca en el plan financiero-económico de la misma y sirve para conocer y evaluar los distintos recursos disponibles**, necesarios para garantizar la **viabilidad económica de un negocio**. A la hora de redactar un plan de negocios, y por consiguiente el plan de financiación de una empresa, es importante **ser breve y conciso**.

Este debe basarse en los **costes fijos de un negocio**, es decir, **aquellos gastos que se producen independientemente del volumen de ventas**, como lo es, por ejemplo, el alquiler de un local. Además, ha de considerar los **costes variables** (o aquellos que guardan relación con el total vendido) como puede ser la materia prima adquirida para fabricar un producto. (BBVA)

Como se muestra en la siguiente figura:

Figura 45. Plan de Financiamiento



Fuente: Autoría propia

4.14 Estados financieros

Tabla 83. Estados financieros

	Descripción	Balance de Apertura		Movimientos		Saldos Finales		Estado Resultado - 1		Balance General - 1			
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber		
Año 1	Efectivo en Caja y Banco	5,138,953.33		9,959,019.68	6,490,963.09	8,607,009.92					8,607,009.92		
	Activos No Corriente	1,451,850.00				1,451,850.00					1,451,850.00		
	Depreciación acumulada				143,146.00		143,146.00					143,146.00	
	Activos Diferidos	9,896.67				9,896.67					9,896.67		
	Amortización Diferidos				1,979.33		1,979.33					1,979.33	
	Préstamo a Largo Plazo		6,600,700.00				6,600,700.00					6,600,700.00	
	Ventas				9,959,019.68		9,959,019.68		9,959,019.68				
	Costo de venta			5,613,908.43		5,613,908.43		5,613,908.43					56%
	Gastos Operativos			1,022,180.00		1,022,180.00		1,022,180.00					56%
	Utilidad del Periodo								3,322,931.25			3,322,931.25	33%
			6,600,700.00	6,600,700.00	16,595,108.10	16,595,108.10	16,704,845.01	16,704,845.01	9,959,019.68	9,959,019.68	10,068,756.58	10,068,756.58	
Año 2													
	Descripción	Saldos Iniciales		Movimientos		Saldos Finales		Estado Resultado - 1		Balance General - 1			
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber		
	Efectivo en Caja y Banco	8,607,009.92		11,303,487.33	7,035,246.88	12,875,250.37					12,875,250.37		
	Activos No Corriente	1,451,850.00				1,451,850.00					1,451,850.00		
	Depreciación acumulada		143,146.00		143,146.00		286,292.00					286,292.00	
	Activos Diferidos	9,896.67				9,896.67					9,896.67		
	Amortización Diferidos		1,979.33		1,979.33		3,958.67					3,958.67	
	Préstamo a Largo Plazo		6,600,700.00				6,600,700.00					6,600,700.00	
	Ventas				11,303,487.33		11,303,487.33		11,303,487.33				
	Costo de venta			6,112,204.89		6,112,204.89		6,112,204.89					54%
Gastos Operativos			1,068,167.32		1,068,167.32		1,068,167.32					9%	
Utilidad del Periodo								4,123,115.12			4,123,115.12	36%	

	Utilidad Acumulada		3,322,931.25				3,322,931.25				3,322,931.25	
		10,068,756.58	10,068,756.58	18,483,859.55	18,483,859.55	21,517,369.25	21,517,369.25	11,303,487.33	11,303,487.33	14,336,997.03	14,336,997.03	
Año 3	Descripción	Saldos Iniciales		Movimientos		Saldos Finales		Estado Resultado - 1		Balance General - 1		
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	
	Efectivo en Caja y Banco	12,875,250.37		12,829,458.12	10,063,584.52	15,641,123.96				15,641,123.96		
	Activos No Corriente	1,451,850.00				1,451,850.00				1,451,850.00		
	Depreciación acumulada		286,292.00		143,146.00		429,438.00				429,438.00	
	Activos Diferidos	9,896.67				9,896.67				9,896.67		
	Amortización Diferidos		3,958.67		1,979.33		5,938.00				5,938.00	
	Préstamo a Largo Plazo		6,600,700.00				6,600,700.00				6,600,700.00	
	Amortización del préstamo			2,200,233.33		2,200,233.33				2,200,233.33		
	Ventas				12,829,458.12		12,829,458.12		12,829,458.12			
	Costo de venta			6,890,719.10		6,890,719.10		6,890,719.10				54%
	Gastos Operativos			1,117,757.42		1,117,757.42		1,117,757.42				9%
	Utilidad del Periodo							4,820,981.60			4,820,981.60	38%
	Utilidad Acumulada		7,446,046.37				7,446,046.37				7,446,046.37	
		14,336,997.03	14,336,997.03	23,038,167.98	23,038,167.98	27,311,580.49	27,311,580.49	12,829,458.12	12,829,458.12	19,303,103.96	19,303,103.96	
Año 4	Descripción	Saldo Iniciales		Movimientos		Saldos Finales		Estado Resultado - 1		Balance General - 1		
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	
	Efectivo en Caja y Banco	15,641,123.96		14,561,434.97	10,873,020.84	19,329,538.09				19,329,538.09		
	Activos No Corriente	1,451,850.00				1,451,850.00				1,451,850.00		
	Depreciación acumulada		429,438.00		143,146.00		572,584.00				572,584.00	
	Activos Diferidos	9,896.67				9,896.67				9,896.67		
	Amortización Diferidos		5,938.00		1,979.33		7,917.33				7,917.33	
	Préstamo a Largo Plazo		6,600,700.00				6,600,700.00				6,600,700.00	
	Amortización del préstamo	2,200,233.33		2,200,233.33		4,400,466.67				4,400,466.67		
	Ventas				14,561,434.97		14,561,434.97		14,561,434.97			
Costo de venta			7,771,074.68		7,771,074.68		7,771,074.68				53%	

	Gastos Operativos			1,046,838.16		1,046,838.16		1,046,838.16				7%
	Utilidad del Periodo							5,743,522.13			5,743,522.13	39%
	Utilidad Acumulada		12,267,027.96					12,267,027.96			12,267,027.96	
		19,303,103.96	19,303,103.96	25,579,581.14	25,579,581.14	34,009,664.27	34,009,664.27	14,561,434.97	14,561,434.97	25,191,751.42	25,191,751.42	
Año 5	Descripción	Saldos Iniciales		Movimientos		Saldos Finales		Estado Resultado - 1		Balance General - 1		
		Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	Debe	Haber	
	Efectivo en Caja y Banco	19,329,538.09		16,527,228.69	11,794,493.35	24,062,273.43					24,062,273.43	
	Activos No Corriente	1,451,850.00				1,451,850.00					1,451,850.00	
	Depreciación acumulada		572,584.00		143,146.00		715,730.00					715,730.00
	Activos Diferidos	9,896.67				9,896.67					9,896.67	
	Amortización Diferidos		7,917.33		1,979.33		9,896.67					9,896.67
	Préstamo a Largo Plazo		6,600,700.00				6,600,700.00					6,600,700.00
	Amortización del préstamo	4,400,466.67		2,200,233.33		6,600,700.00					6,600,700.00	
	Ventas				16,527,228.69		16,527,228.69		16,527,228.69			
	Costo de venta			8,766,726.99		8,766,726.99		8,766,726.99				53%
	Gastos Operativos			972,658.36		972,658.36		972,658.36				6%
	Utilidad del Periodo							6,787,843.34			6,787,843.34	41%
	Utilidad Acumulada		18,010,550.09				18,010,550.09				18,010,550.09	
		25,191,751.42	25,191,751.42	28,466,847.37	28,466,847.37	41,864,105.45	41,864,105.45	16,527,228.69	16,527,228.69	32,124,720.09	32,124,720.09	

Fuente: Autoría propia

4.15 Evaluación económica del proyecto

4.15.1 Matriz de etapa de evaluación del proyecto

Tabla 84. Matriz de etapa de evaluación del proyecto

Dimensiones	Aspectos a evaluar	Cumple	No cumple	Justificación
Social	Se identificaron los involucrados del proyecto	✓		
	El proyecto representa alguna importancia para los municipios de Carazo y los usuarios	✓		
	El proyecto contempla la generación de productos para satisfacer las necesidades de la población	✓		Se trata de poner en el mercado un producto accesible a cualquier tipo de cliente
	El proyecto tiene a cargo alguna responsabilidad social o con los involucrados para asegurar la sostenibilidad del proyecto		✓	Los costos de un proyecto social son elevados, pero con el tiempo se puede implementar
Técnica	Los componentes tecnológicos incorporados son los necesarios y suficiente para el proceso	✓		
	La capacidad instalada es la suficiente, tomando en cuenta el crecimiento futuro	✓		Si la demanda crece de manera significativa se tendrá que comprar otra selladora al vacío
	Especifica los factores que se desarrollaron para decidir la localización del proyecto	✓		
	Se especifican los componentes tecnológicos y los procesos que se desarrollarán en el proyecto	✓		
	La estructura física de la planta cuenta con los requerimientos de ley	✓		

Ambiental	Se incorpora en el proyecto, el estudio del impacto ambiental			Se realizó una evaluación de impacto ambiental y se abordarán aspectos ambientales del proyecto
	El proyecto no genera algún impacto negativo en cuanto a la demanda que se tiene por insumos y materia prima	✓		La MP e insumos son productos que se acostumbra a cosechar
	El proyecto no genera algún impacto negativo en cuanto a la generación de residuos y efectos colaterales al medio ambiente en la etapa de operación	✓		
	El proyecto no genera algún impacto negativo al medio ambiente en la etapa de ejecución	✓		Los impactos negativos generados en esta etapa no son de significación y se tomarán medidas de mitigación del daño ocasionado
	El proyecto incluye algún plan de mitigación de daño en las etapas de operación y ejecución	✓		Se maneja un plan de mitigación con los costos debidos, además que se planificó la compra de EPP, como una medida de apoyo al plan
Institucionales	Se plasma en el marco legal e institucional las obligaciones de las empresas con las instituciones del estado: MINSA, IPSA, INSS, Alcaldías, Renta... Etc	✓		Se realizó un presupuesto de gastos de organización y las obligaciones de ley de la empresa
	El proyecto se articula con las normativas existentes en el país	✓		Se realizó una articulación entre planes, programas y proyectos

	El proyecto cumple con los parámetros regulatorios del país	✓		La empresa no ocasionará algún daño significativo al medio ambiente y cumplirá con las obligaciones de ley
Financieros	El costo unitario de los productores adecuado en comparación con la competencia o posee un costo inferior al de otras alternativas	✓		El producto tiene un costo promedio de los competidores
	El proyecto tiene un costo de producción eficiente	✓		
	Los costos de inversión están adecuados definidos y cuantificados	✓		Se realizaron presupuesto detalles para generar un presupuesto de inversión del proyecto
	El proyecto cuenta incluye una estrategia viable para su financiación	✓		Se cuenta con financiamiento por parte de Good Neighbors, para la compra de capital de trabajo
	El proyecto cuenta con los indicadores que demuestra que los beneficios son mayores a los costos	✓		
	Las entidades que financiarán el proyecto se encuentran definidas y cuentan con recursos para la etapa de ejecución	✓		Aun no se está ejecutando el proyecto, sin embargo, las fuentes de financiamiento están definidas
	El proyecto es rentable y se cuenta con la información adecuada que lo sustenta	✓		De acuerdo a las evaluaciones realizadas se ha concluido que el proyecto es rentable y se debería de invertir

Económico	El proyecto contribuye a las metas propuestas por PNDH, o de la visión que tiene el país en ese sector	✓		Se determinó que el proyecto nace de una estrategia del gobierno
	Están explícitos los beneficios que tendrá el proyecto para la economía del país y, por ende de la sociedad	✓		
	El proyecto contribuye a la generación de empleos directos e indirectos, tanto en la etapa de ejecución como de operación	✓		

Fuente: Autoría propia

4.16 Análisis y administración de los riesgos del proyecto

Tabla 85. Matriz de evaluación de riesgos

Matriz de evaluación de riesgos						
N°	Objetivo	Riesgo	Calificación		Nivel de gravedad	
			Impacto	Probabilidad	Calificación	Valor
1	Good Neighbors	Puede disminuir seriamente las utilidades de la empresa	Alto	0.09	4	0.36
		Inflación económica	Alto	0.09	4	0.36
2	Instituciones Regulatoras	Mantener y cumplir las normativas por parte del INSS, MINSA, MARENA MITRAB	Medio	0.04	2	0.08
		Cambio de leyes y normativas	Medio	0.05	3	0.15
3	Proveedores	Proveedor no cumpla con las cantidades específicas	Medio	0.04	2	0.08
		Entrega de los quintales de frijoles según la calidad	Medio	0.04	2	0.08
		Negociar con los proveedores la calidad y tipo de frijol a comprar	Alto	0.06	3	0.18
		Afectación de los fenómenos naturales durante la cosecha del frijol	Alto	0.07	3	0.21
4	Sustitutos	Entrada al mercado de productos sustitutos	Medio	0.02	4	0.08

		Utilización de equipos de higiene en la planta	Medio	0.04	1	0.04
5	Clientes	Inocuidad del producto	Alto	0.03	1	0.03
		Aumentar los canales de ventas	Alto	0.09	3	0.27
6	Competencia	Estrategias empresariales	Alto	0.07	4	0.28
		Nuevas empresas entrantes al mismo rubro de la empresa	Medio	0.04	3	0.12
7	Rivalidad en la industria	Poca diferenciación entre productos existentes	Bajo	0.02	3	0.06
		Saturación del mercado	Bajo	0.01	3	0.03
		Plagas tales como roedores e insectos	Medio	0.02	3	0.06

Fuente: Autoría propia

4.17.1 Plan de Mitigación

Tabla 86. Plan de Mitigación de Riesgo

Plan de Mitigación de Riesgos									
N°	Objetivos/metás	Acciones de Mitigación				Recursos Necesarios		Actividad de control	Fecha de monitoreo
		Riesgo	Actividad	Responsable	Fecha	Descripción de Insumo	Presupuesto \$		
1	Good Neighbors	Puede disminuir seriamente las utilidades de la empresa	Pago puntual de la mensualidad	Dueño del proyecto e inversionistas	2023			Guardar Boucher de cada mes hasta su finalización	2023
		Inflación económico	Actualización mensual	Administrador		Internet			2023
2	Instituciones Reguladoras	Mantener y cumplir las normativas por parte del INSS, MINSA, MARENA, MITRAB	Revisiones constantes al correo y páginas web de las instituciones	Dueño del proyecto e inversionistas	2023	Internet	24.72	Realizar visitas a las instituciones debidas en las instalaciones y páginas web	2023
		Cambio de leyes y normativas							
3	Proveedores	Proveedor no cumpla con las cantidades específicas	Firma de contrato con el proveedor	Responsable de calidad y ventas	2023	Papelería	6.51	Visitas persistentes a los plantillo del grano y de igual forma con el proveedor	2023
		Entrega de los quintales de frijoles según la calidad	Realizar charlas con los proveedores						

		Negociar con los proveedores la calidad y tipo de frijol a comprar				Data show, refrigerio, laptop	16.45		
		Afectación de los fenómenos naturales durante la cosecha de frijol	Buenas prácticas manufactureras	Proveedor					2023
4	Sustitutos	Entrada al mercado de productos sustitutos	Publicidad	Administrador	2023	Contratación de publicidad	6.51	Análisis y evaluación de acuerdo a ventas	2023
		Utilización de quipos de higiene en la empresa	Compra de los utensilios de higiene	Responsable de calidad y venta		Materiales y utensilios de limpieza	41.98	Supervisiones de parte del responsable de calidad y venta para el cumplimiento de medidas de higiene y seguridad	
5	Clientes	Inocuidad del producto	Implementar el sistema de gestión de calidad		2023	Materiales de limpieza	204.85	Diagnosticar, diseñar y auditoría interna	2023
		Aumentar los canales de ventas	Propaganda y publicidad	Administrador		Contratación de publicidad	6.51	Análisis y evaluación de acuerdo a ventas	
6	Competencia	Estrategias empresariales	Brindar el servicio de limpieza, clasificación y pulido a	Administrador Responsable de calidad y venta	2023	Publicidad	6.51	Analizar las estadísticas y realizar evaluaciones	2023

			empresas que la deseen						
		Nuevas empresas entrantes al mismo rubro de la empresa	Firma de contratos con el cliente	Responsable de calidad y venta		Papelería	6.51	Archivar los contratos	
7	Rivalidad en la industria	Poca diferenciación entre productos existentes	Realizar nuevas presentaciones al producto	Responsable de calidad y ventas	2023	Empaque y etiqueta nueva	83.96	Limpiar todos los restos de comidas al finalizar cada día, limpiar la grasa, desagües, recoger trapos, delantales no depositar la basura en cercanías de la empresa	2023
		Saturación del mercado	Promociones en las que beneficien al consumidor			Papelería			
		Plagas tales como roedores e insectos	Medidas preventivas y correctivas			Materiales y utensilios de limpieza y personal fijo de la empresa			

Fuente: Autoría propia

4.17 Plan de sostenimiento del proyecto

Tabla 87. Plan de sostenibilidad del proyecto

Objetivos		Descripción	Justificación	Actividades específicas	Recursos humanos	Recursos monetarios
Sostenibilidad Institucional	Mantener viabilidad institucional de la empresa	Gestión empresarial actualizada	Para que la empresa pueda perseguir objetivos precisos.	Definir la visión, misión, meta de la empresa, fomentar las políticas de promoción de cargos y definir estructura	Administrador	
		Enmarcarse en las políticas de ley de gobierno	Para evitar demandas y que la empresa sea considerada legal, seria y transparente	Pago del INSS Laboral		
				Pago de Retenciones IR		
		Predisponer de un presupuesto de emergencia para los gastos de nómina (para 1 año)	Para poder disponer del dinero de liquidación por servicios	Precaver y presupuestar el pago de salarios	Auxiliar contable	
			Para poder tener dinero	Precaver y presupuestar gastos acumulado		

		Aprovechar el apoyo existente para las pequeñas y medianas empresas por parte del gobierno y organismos internacionales	Para poder aprovechar financiamientos entre otros beneficios que pueden beneficiar a la empresa	Mantenerse informado y establecer un vínculo con las instituciones del gobierno		
Sostenibilidad Técnica	Mantener factibilidad técnica	Mantener una relación mutuamente beneficiosa con el cliente	Para poder negociar y conocer lo que desean los clientes potenciales, las especificaciones y que puedan promover el producto al sentirse parte de la empresa	Reunirse de manera trimestral con los clientes que generan más ganancias.	Responsable de Producción	
		Mantener una relación mutuamente beneficiosa con el proveedor	Para poder comprar la materia prima al crédito y negociar la forma de pago y costos	Establecer un contrato con los proveedores	Administrador	
		Brindar mantenimiento preventivo a todas las maquinarias	Para asegurar el funcionamiento correcto de las maquinas	Realizar un plan de mantenimiento y ejecutarlo	Ingeniero mecánico, ayudante	

	Aumentar la eficiencia de la planta	Para que mantenga los precios o llegar a una negociación de pago	Compra de la materia prima e insumos al mismo proveedor	Administrador		
		Para tener personal competente	Capacitar y motivar al personal	Responsable de Producción		
	Certificación ISO 22,000	Para asegurar la inocuidad del producto	Elaborar y ejecutar un plan contra vectores	Realizar todas las actividades para optar a la certificación.	Responsable de Producción	
			Introducir en el proceso tecnologías más sofisticada para el área de enjuague y remojo			
	Disminuir los costos de producción	Automatizando el proceso	Comprar delantales, botas y guantes			
	Reglamentar y capacitar en el uso de equipos de protección e higiene	Para evitar algún accidente laboral y respetar las reglas de manipulación de alimentos	Control exhaustivo del almacén de MP			
Incrementar la eficacia de la planta	Para mantener el aprovisionamiento de MP					

			Para poder cumplir con lo planificado	Llevar un control de inventario detallado, y plan maestro de producción actualizado con cada lote de producción		Unidades anuales
Sostenibilidad Ambiental	Mantener la sostenibilidad del medio ambiente	Elaborar plan de mitigación de daños ambientales	Para poder evitar lo menos posible daños al medio ambiente	Elabora un plan en la etapa de operación e inversión de la planta		
		Fomentar el correcto uso de los recursos hídricos	Para evitar el despilfarro del agua	Tratamiento y reutilización de las aguas residuales	Operarios	
		Realizar un plan para desechar los residuos de la planta	Para que los desechos sean depositados en los lugares correspondiente y de acuerdo a las características	Clasificar los residuos y desecharlos en el momento oportuno	Operarios	
Sostenibilidad Financiera	Mantener la rentabilidad financiera	Precaver presupuesto para el crecimiento y expansión de la empresa	Para poder costear los planes de expansión de la empresa	Reservas del 10% de las utilidades	Administrador	
		Ventas y promoción del producto	Para aumentar las ventas	Utilizar técnicas de penetración de mercado	Responsable de Producción	
				Publicidad del producto		

	Exportación del producto	Para abrirse a mercados internacionales	Evaluar y establecer relación internacional para exportar el producto		
	Aprovechar el financiamiento externo	Para amortizar el préstamo y pagar los intereses de manera que no afecte la rentabilidad de la empresa	Solicitar préstamos a bancos o financieras	Administrador	
	Ventas de acciones	Para asegurar la sobrevivencia de la empresa se obtener dinero de las ventas de acciones	Se puede vender hasta un 20% de las acciones		
	Introducir nuevos productos	Para abrirse mercado y probablemente se tenga que enfrentar ante el fin de una etapa económica y tras la crisis, estemos abriendo una nueva etapa	Innovar y poner en el mercado productos con diferente presentación sabor y color	Responsable de Producción	
	Incrementar la re-compra del producto	Para poder incrementar las ventas	Vender por mayor a las pulperías y distribuidoras		

		Aumentar el margen de ganancia	Para poder obtener las utilidades necesarias	Aumentar el margen de ganancia al producto	Administrador Responsable de Producción y ventas, Auxiliar contable		
Sostenibilidad Social	Mantener la sostenibilidad social	Pago de las obligaciones de la empresa en tiempo prudentes	Para poder contribuir con el desarrollo económico del departamento de Carazo	Pago del IBI	Administrador		
				Pago del IMI			
		Capacitación técnica del personal	Para poder contar con trabajadores competentes y evitar algún accidente laboral	Capacitación y promoción a la educación del personal			
		Generadores de empleos	Para poder contribuir al desarrollo de las personas beneficiadas con el proyecto y fomentar el comercio.	Puestos de trabajos			
				Comprar la MP a los agricultores directamente			Responsable de Producción
				Adquirir insumos y servicios especializados del entorno			Administrador

Fuente: Autoría propia

5. Conclusiones

Una vez finalizado los cuatro estudios de este proyecto, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

En el estudio de Mercado: Se logró conocer la aceptación de los productos a ofrecer donde los canales de distribución si le gustaría establecer relaciones comerciales esta fue del 88% a través de encuestas, además se realizaron los cálculos de demanda y oferta, lo cual sirvió como punto de partida para la elaboración de esta investigación, se comprobó que existe empresas que comercialicen frijoles a granel, frijoles cocidos, molidos y gallo pinto, se tomaron como una competencia, así también se estableció la presentación del producto, de igual forma la publicidad para que el producto se dé a conocer de una forma eficiente.

Estudio Técnico: Desde el punto de vista técnico el proyecto es factible ya que la maquinaria utilizada en el proceso es accesible y se encuentra disponible en el país, así como la materia prima e insumos, además el proceso productivo se puede realizar de manera óptima.

Estudio Económico- Financiero: El estudio Económico- Financiero determinó la rentabilidad del proyecto, el resultado de Flujo Neto Sin Impuesto es de C\$ 4,849,722.82 representando el total de recuperación de la inversión del proyecto, la TIR (tasa de retorno es de 49% lo que indica un alto índice de rentabilidad, la RBC o relación beneficio costo es de 1.15 lo que significa que por cada córdoba invertido se adquiere una utilidad de 15 centavos, el resultado de Flujo Neto Con Impuesto es de C\$ 584,242.31 representando el total de recuperación de la inversión del proyecto, la TIR (tasa de retorno es de 24.02% lo que indica un alto índice de rentabilidad, la RBC o relación beneficio costo es de 1.02 lo que significa que por cada córdoba invertido se adquiere una utilidad de 2 centavos.

Estudio Ambiental: En lo referente a este estudio se pudo determinar que los daños que se ocasionaran es en la etapa de operación y estos son irrelevantes, tanto para el medio ambiente como para los seres humanos.

Retomando los resultados del Estudio de mercado, Estudio técnico, Estudio económico Evaluación de impacto ambiental podemos decir que el proyecto es rentable.

6. Recomendaciones

- Invertir en el proyecto, ya que se ha comprobado la rentabilidad que tiene el proyecto.
- Aprovechar la capacidad instalada, mediante servicios de beneficiado de frijol.
- Seguir todas las especificaciones mostradas en el estudio técnico para evitar incremento de los costos en la etapa de ejecución.
- Utilizar nuevas estrategias de marketing y publicidad, de esta manera tener una mayor absorción en el mercado.

7. Bibliografía

Andrade Espinoza, S. (s.f.). *Diccionario de Economía*. Andrade.

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua. (5 de Noviembre de 2000). Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/19104cde704036de06257331005328c5?OpenDocument>

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua. (19 de Diciembre de 2006). *Sistema de Evaluación Ambiental*. Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/f50aa5050021398506257561005459e4?OpenDocument>

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua. (13 de Enero de 2013).

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua. (19 de Abril de 2007). Obtenido de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/16624DBD812ACC1B06257347006A6C8C?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/16624DBD812ACC1B06257347006A6C8C?OpenDocument)

ASAMBLEA NACIONAL DE NICARAGUA . (28 de Noviembre de 2017). Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/907d4e65c363cc8d062583520054fe79?OpenDocument>

Banco Central de Nicaragua. (2021). *ANUARIO DE ESTADÍSTICAS MACROECONÓMICAS*. Obtenido de <https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/documentos/Anuario%20de%20Estad%20C3%ADsticas%20Macroecon%20C3%B3micas%202021.pdf>

Banco Central de Nicaragua. (2021). *Informe de Comercio Exterior Al IV trimestre de 2021* . Obtenido de Exportaciones de mercancías: <https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/documentos/ICE.pdf>

BANCO CENTRAL DE NICARAGUA. (2022). *TIPO DE CAMBIO OFICIAL DE 11 - 2022*. Obtenido de https://www.bcn.gob.ni/IRR/tipo_cambio_mensual/tipoc_pdf.php?mes=11&anio=2022

Cotera Fretel, A. (2012). *Manual: Elaboración de proyectos de desarrollo*. Lima, Perú. Obtenido de <https://docplayer.es/5396172-Manual-elaboracion-de-proyectos-de-desarrollo.html>

economipedia. (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. (s.f.). *CARACTERÍSTICAS DEL DEPARTAMENTO DE CARAZO*. Obtenido de <https://www.inide.gob.ni/docu/cenagro/perfiles/75%20Carazo.pdf>
- Madé Serrano, N. (2006). *Formulaciòn, evaluaciòn y gerencia de proyectos* (1 ed.). Santo Domingo: Impresora Soto Castillo.
- Maradiaga Corea, M. A. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Managua.
- Martínez Canales, A. G., & Solano Campos, J. (2016). *ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DEL FRIJOL EN NICARAGUA DURANTE EL PERIODO 2009-2013*. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA, ECONOMÍA, Managua.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. (2022). *PLAN NACIONAL DE LA PRODUCCIÓN, CONSUMO COMERCIO 2022-2023*. Managua: MIFIC. Obtenido de https://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos/AreaPrensa/Plan%20Nacional%20de%20Produccion%2C%20Consumo%20y%20Comercio%202022-2023_png.pdf
- MUNDI. (s.f.). Obtenido de <https://mundi.io/finanzas/fuentes-de-financiamiento-mexico/#:~:text=Las%20fuentes%20de%20financiamiento%20son,el%20crecimiento%20de%20un%20negocio>.
- Navarro Zeledón, M. (2016). *Matemática Financiera*. Obtenido de Docplayer: <https://docplayer.es/3671380-Asignatura-matematica-financiera.html>
- (2021). *PLAN NACIONAL DE LUCHA CONTRA LA POBREZA 2022-2026*. Managua: GOBIERNO DE RECONCILIACIÓN Y UNIDAD NACIONAL.
- todoalimentos. (s.f.). *Tabla Nutricional: Frijoles*. Obtenido de <http://www.todoalimentos.org/frijoles/>

8. Anexos

Anexo 1. Etiquetas

Etiqueta



Figura 46. Etiqueta del Frijol Rojo 1 Lb

Fuente: Autoría propia



Figura 47. Etiqueta Frijol Rojo 3 Lb

Fuente: Autoría propia

Distribuido por Buenos Vecinos.



FRIJOL COCIDO

Ricos en Hierro y Altos en Fibra

Mantener en Refrigeración

Después de abrir, cerrar bien y mantener a una temperatura de 5°C o 0°C.



Lote:

Ingredientes:

Frijol Rojo, Sal,
Condimentos Naturales.



PESO NETO: 453g (1 LB)



Figura 48. Etiqueta de Frijol Cocido

Fuente: Autoría propia

Distribuido por Buenos Vecinos.



FRIJOL MOLIDO

Rico en Zinc, Fósforo, Potasio, Calcio, Hierro.

Mantener en Refrigeración

Después de abrir, cerrar bien y mantener a una temperatura de 5°C o 0°C.



Lote:

Ingredientes:

Frijol Rojo, Sal,
Condimentos Naturales.



PESO NETO: 453g (1 LB)



Figura 49. Etiqueta de Frijol Molido

Fuente: Autoría propia

Distribuido por Buenos Vecinos.



GALLO PINTO

Rico en Zinc, Fósforo, Potasio, Calcio.



Mantener en Refrigeración

Después de abrir, cerrar bien y mantener a una temperatura de 5°C o 0°C.

Lote:

Ingredientes:

Frijol Rojo, Arroz, Sal, Condimentos Naturales.



PESO NETO: 453g (1 LB)



Figura 50. Etiqueta de Gallo Pinto

Fuente: Autoría propia

Anexo 2. Marca del Producto

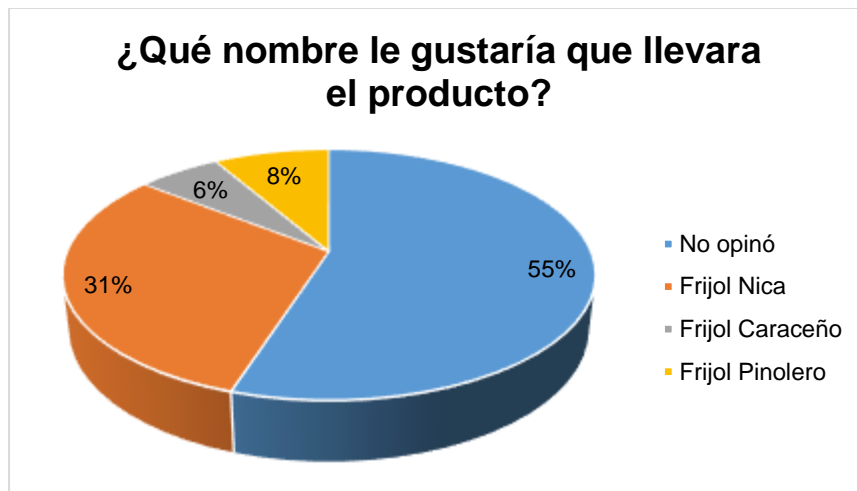


Figura 51: Marca del Producto

Fuente: Autoría propia

Anexo 3. Presentaciones



Figura 52. Presentaciones

Fuente: Autoría propia

Anexo 4. Negocios de 5 municipios de Carazo

Negocios	Cantidad	N° de encuestas
Diriamba		
Comiderías	15	10
Distribuidoras	8	5
Pizzería	3	2
Restaurantes	4	3
Rosticerías	1	1
Carnicerías	10	7
	41	28
Dolores		
Carnicerías	6	4
Comedores	8	5
Fritangas	8	5
Misceláneas	2	2
Restaurantes	5	3
	29	19
Santa Teresa		
Carnicerías	2	1
Comedores	2	1
Distribuidoras	4	3
Misceláneas	3	2
Pizzería	1	1
	12	9
San Marcos		
Bar y Restaurante	11	7
Carnicerías	4	3
Comiderías	5	3
Asados	6	4
	26	17
Jinotepe		
Restaurantes	21	14
Carnicerías	17	11
Comiderías y Fritangas	30	20
Distribuidoras	12	8
Pizzerías	2	1
	82	55%

Fuente: Alcaldía de Diriamba, Dolores, Santa Teresa, San Marcos, Jinotepe

Anexo 4. Proveedores de materia prima

Municipio	#	Comunidad	Nombres y Apellidos	# de Cédula	Frijol	Costo del frijol en qq
Jinotepe	1	Aguacate #1	José Dimas Requenez	122-160474-0000F	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	2	Aguacate #1	Brenda Raquel Narváez	041-290586-0006X	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	3	Aguacate #3	Zaira Isabel López Narváez	041-080786-0002L	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	4	Aragón	Julio Cesar Matus Hernández	041-191274-0000F	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	5	Aragón	Félix Pedro Matus Hernández	041-230979-0003V	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	6	Aragón	Luis Manuel Matus Hernández	041-020281-0007X	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	7	Cangrejero	Daniilo José Áreas Medrano	042-301160-0001S	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	8	Cañas Blancas	Roger Alberto Campos Guevara	041-290194-0002Y	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	9	Cañas Blancas	Ruddy Isaías Corea Cortez	041-280388-0004U	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	10	Cañas Blancas	Juan Pablo González Aburto	041-110761-0006H	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	11	Cañas Blancas	Julio Cesar Gago Matus	041-210194-0002U	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	12	Cañas Blancas	Juan José Gago	041-260552-0001V	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	13	Coyol	Miguel Ángel Navarro Aburto	001-020857-0001Q	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	14	Coyol	Teresa Isabel Arteaga Gómez	041-151093-0004K	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	15	El Ingenio	Pablo de Jesús Esteban Sánchez	041-301181-0005Q	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	16	Guayabal	José Luis García Arteaga	041-141188-0000M	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	17	Guayabal	Ramón de Jesús García Arteaga	041-260386-0010H	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	18	Guayabal	Santos García Bermúdez	041-150487-0005E	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	19	Guisquiliapa	José Toledo Canales	041-300869-0000F	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	20	Mirazul del llano	Erlo Villagra	566-251173-0002A	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	21	Román Esteban	Gustavo Adolfo González	041-200454-0000P	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	22	Román Esteban	Marvin de Jesús González Quiñonez	041-081081-0007N	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	23	Román Esteban	Nelson Joel esteban Traña	041-160788-0001R	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	24	Román Esteban	Pedro Claver Esteban Medrano	041-090969-0002T	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	25	Román Esteban	José Ángel Esteban González	041-071089-0006R	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	26	Roman Esteban	Juan Alfonso Acevedo Sánchez	041-271262-0000N	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	27	Roman Esteban	Willian García Esteban	041-100875-0005K	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	28	Roman Esteban	Pedro Domingo Vado Gago	041-010367-0004A	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	29	Roman Esteban	Rigoberto de Jesús González Narváez	041-010775-0000D	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	30	Roman Esteban	Luis Evenor Campos Selva	041-190871-0002X	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	31	Roman Esteban	Santos Efraín Matus	041-290170-0002E	1	C\$ 1,500.00
Jinotepe	32	Roman Esteban	Milton Javier Cantarero Mendoza	041-040486-0005L	1	C\$ 1,500.00

Jinotepe	33	Roman Esteban	Manuel Salvador Vargas	044-130279-0000G	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	34	Roman Esteban	Antonio Terencio Reyes Rojas	281-110865-0013Y	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	35	Roman Esteban	Omar Santiago García Salinas	041-280178-0001H	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	36	Roman Esteban	Juan José Palacios Campos	041-160559-0003N	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	37	Roman Esteban	Hilda Isabel Esteban	041-080795-0001L	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	38	Zapotlan	Miguel Ángel Medrano	041-140366-002G	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	39	Mirazul del Llano	Rigoberto Antonio López Paz	042-281082-0005R	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	40	Mirazul del Llano	Jaime Antonio Hernández Sánchez	408-170588-0002P	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	41	Mirazul del Llano	Omar Guerrero	408-051058-0000G	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	42	Cangrejero	Bernardo Javier López González	041-041262-0003R	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	43	Cangrejero	Arnoldo José Corea Acosta	048-061269-0000B	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	44	Guisquiliapa	Álvaro José Gutiérrez Moreno	041-220782-0005R	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	45	Guisquiliapa	Marvin José Cordero Mojica	041-280971-0002Y	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	46	Aguacate #1	Santos Antonio López Zeas	041-011163-0004E	1	C\$	1,500.00
Jinotepe	47	Aguacate #1	Johana Beatriz Ruiz Narváez	041-080981-0000Y	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	48	San José de Gracia	Juan Luis Lara Medrano	044-171274-0001E	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	49	San José de Gracia	Walter Antonio Vásquez Vanegas	041-210480-0002C	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	50	San José de Gracia	Francisco Javier Lara Torrez	201-260870-0005E	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	51	San José de Gracia	Juan Agustín Aragón Aburto	202-080368-0000F	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	52	San Jerónimo	Rafael Enrique Álvarez Jarquín	044-251065-0000G	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	53	San Jerónimo	Máximo Álvarez	044-181158-0000L	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	54	El Eslabón	José María Chávez	202-051079-0003N	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	55	El Eslabón	Wilmer Antonio Selva	041-190582-0004C	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	56	El Eslabón	Donald Humberto Alemán	044-060974-0001L	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	57	El Eslabón	Wilberto Castillo Alemán	044-130871-0000K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	58	El Eslabón	Pedro Celestino Castillo Ramírez	044-060448-0001U	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	59	Aguas Caliente	Lesther Antonio Jirón Peña	044-120292-0000E	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	60	Aguas Caliente	Eddy Alberto Jirón Peña	048-010387-0001K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	61	Huiste	Juan Bacilio Peña M	041-220377-0000M	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	62	Huiste	Donald Daniel Peña	041-030174-0001A	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	63	Huiste	Enrique Iván Peña	041-201272-0005Y	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	64	Huiste	Marvin Antonio Chavarría	048-190690-0000B	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	65	Buena Vista	María Félix Velásquez Nicaragua	048-180566-0000X	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	66	San Jorge	José Rodibel Chávez Calderón	048-241279-0000L	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	67	San Jorge	Damaris María Cortez Espinoza	048-010187-0000V	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	68	San Jorge	Francisco Antonio Obando Pérez	048-090368-0000E	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	69	San Jorge	Jorge Alberto Berroteran	048-270883-0000U	1	C\$	1,800

Santa Teresa	70	Los Gómez	Luis Ernesto Cortez Rodríguez	044-270777-0000B	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	71	Los Gómez	Orlando José Téllez Martínez	202-170284-0003K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	72	Los Gómez	Carlos Gustavo Cortez Cortez	044-290486-0000M	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	73	Cerro Los Prados	Juan Santos Chávez	566-250380-0000H	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	74	Cerro Los Prados	Santa Eustaquio Martínez Jirón	044-081158-0000P	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	75	Cerro Los Prados	David Antonio Umaña Martínez	048-080583-0000J	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	76	Cerro Los Prados	Wilmer Ayerdis Prado Cortez	048-021185-0000Y	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	77	Cerro Los Prados	Gregorio Herminio Umaña	048-190141-0000K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	78	San Jorge	Héctor Omar Jirón	048-100285-0000H	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	79	Los Gómez	Roberto Noel Cortez Canales	202-100187-0002V	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	80	Los Gómez	Dany Amilkar Cortez Cortez	044-010181-0001K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	81	Los Gómez	Jairo Antonio Cerda Cortez	048-160789-0001H	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	82	Cerro Los Prados	Almar Elías Umaña	048-130386-0000Q	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	83	Cerro Los Prados	Juana Agustina Acevedo Parrales	044-050555-0000K	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	84	Cerro Los Prados	Adrián Prado	044-260857-0001A	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	85	Los Encuentros	Bernardino Erasmo Rojas Cruz	044-200565-0002Q	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	86	Los Encuentros	Eduard Giovanni Lezama Martínez	044-080283-0000U	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	87	Los Encuentros	Guillermo Antonio Palacios Téllez	202-250671-0000V	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	88	Los Encuentros	Reynaldo Antonio Martínez Cortes	202-060176-0001V	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	89	Los Encuentros	Cornelio de Jesús Herrera Lezama	044-160975-0001C	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	90	Los Encuentros	Juan Ramón Arce	044-071176-0000P	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	91	Los Encuentros	Fernando Antonio Carrillo Reyes	044-010277-0002P	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	92	La Pitilla	Juan José Traña	048-240566-0001M	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	93	La Pitilla	Gerti Armando Alemán Umaña	044-230677-0000L	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	94	La Pitilla	Ruth Marina Peña Canales	048-081188-0001G	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	95	La Pitilla	Santo Jacobo Carmona Umaña	044-280171-0000W	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	96	La Pitilla	Cipriano Aureliano Alemán Parrales	044-260952-0000X	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	97	La Pitilla	Gladys Elena Alemán Castillo	202-080893-0001D	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	98	La Pitilla	Juan Aureliano Alemán Castillo	044-081276-0003B	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	99	Los Potrerillos	Marisela del Socorro López Vega	041-210282-0004F	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	100	Los Potrerillos	Roberto de Jesús Acevedo Cruz	044-180461-0000Y	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	101	Los Potrerillos	Oscar José Saborio Parrales	044-070285-0000G	1	C\$	1,500.00

Santa Teresa	102	Los Potrerillos	Ramón Cortes Cortez	044-010968-0002J	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	103	Los Potrerillos	Juan Alberto Acevedo Cruz	202-101071-0004T	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	104	Los Potrerillos	Faustina del Carmen Cruz Cano	044-010674-0000E	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	105	Los Potrerillos	Flor de Li Álvarez Sánchez	044-101287-0001T	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	106	Los Potrerillos	Eduardo Luis Castillo Torres	044-161190-0001J	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	107	Los Potrerillos	Alder Gabriel Cruz Silva	041-171094-0008N	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	108	Los Potrerillos	Nelly Medelina Cruz Guevara	044-270983-0001H	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	109	Los Potrerillos	Kenia Elizabeth Arévalo Vado	044-300694-0000J	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	110	Los Potrerillos	Edwin Jesús Cruz Guevara	044-030678-0000M	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	111	Los Potrerillos	Ana Lucia Cruz Madrigal	044-260884-0001T	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	112	Los Potrerillos	Luis Guillermo Conrado Cruz	044-250668-0003S	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	113	Los Potrerillos	Alfredo Antonio Vanegas Cruz	044-030167-0003S	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	114	El Sol	Delton Abel Espinoza Guido	041-260288-0003H	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	115	El Sol	Hermogenes Antonio Sánchez Sánchez	002-211282-0000N	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	116	El Sol	Ismael Antonio Prado Guido	044-090182-0000V	1	C\$	1,500.00
Santa Teresa	117	Santa Cruz	Graciela de los Ángeles Ramos Calderón	041-040994-0003X	1	C\$	1,500.00

Fuente: Good Neighbors Nicaragua (Carazo)

Anexo 5. Cálculo de Ingresos Ventas por Líneas de Productos

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Frijoles quintales (Merc de Export)	0	0	3,022,619	3,022,619	0	0	0	0	0	0	0	0	6,045,237
Frijoles 3 Libras (Merc Nacional)	44,055	44,055	44,936	44,936	44,936	44,936	45,834	45,834	45,834	45,834	45,834	45,834	542,858
Frijoles 1 Libra (Merc Nacional)	54,743	54,743	55,838	55,838	55,838	55,838	55,838	55,838	54,743	54,743	55,838	55,838	665,677
													0
Frijoles Cocidos (Merc Nacional)	27,538	35,406	32,101	24,076	40,127	28,089	36,114	28,089	35,406	31,472	24,076	40,127	382,621
Frijoles Molidos (Merc Nacional)	31,791	40,875	37,060	28,351	48,196	34,412	45,129	35,802	40,875	36,333	33,784	41,142	453,748
Gallo Pinto (Merc Nacional)	13,232	17,013	15,425	11,800	20,060	14,323	18,783	14,901	17,013	15,122	12,947	18,261	188,878
Total	171,359	192,091	3,207,978	3,187,619	209,156	177,597	201,699	180,465	193,871	183,505	172,479	201,202	8,279,020

Anexo 6. Cálculo de Ingresos de Alquiler

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Otros Ingresos													
Alquiler de Equipos							48,000.00						
Desgranadora de Maíz													24,000.00
Demanda QQ	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00									140.00
Precio	35	35	35	35									840,000.00
Sub total	210,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00									0.00
Aporreadora de Frijoles y Sorgo													24,000.00
Demanda QQ	6,000.00							6,000.00			6,000.00	6,000.00	140.00
Precio	35							35.00			35.00	35.00	840,000.00
Sub total	210,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	210,000.00	0.00	0.00	210,000.00	210,000.00	0.00
													1,680,000.00
Total	420,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00	0.00	0.00	0.00	210,000.00	0.00	0.00	210,000.00	210,000.00	1,680,000.00

Fuente: Autoría propia

Anexo 7. Cálculo de Presupuesto de MOD

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 78,000.00
Vacaciones	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 7,000.00
Treceavo mes	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 7,000.00
INATEC 2%	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 1,680.00
Inss Patronal	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 18,060.00
Depreciación	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 8,000.00
Combustible	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 102,000.00
Renta de local	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 10,851.00
Servicios Básicos	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$ 21,000.00
Total	C\$21,132.58	C\$21,132.58	21,132.58	21,132.58	C\$21,132.58	21,132.58	C\$21,132.58	21,132.58	21,132.58	21,132.58	21,132.58	21,132.58	253,591.00

Fuente: Autoría propia

Anexo 8. Cálculo de Presupuesto de CIF

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Depreciación de maq	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 6,440.08	C\$ 77,281.00
Renta de local	C\$ 6,329.75	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 9,042.50	C\$ 105,797.25
Energía Eléctrica	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 24,000.00
Agua	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 18,000.00
Gas	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 12,000.00
Materia prima indirecta	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$79,013.94	C\$ 948,167.25
Total Costos	C\$96,283.77	C\$98,996.52	98,996.52	98,996.52	C\$98,996.52	98,996.52	C\$98,996.52	98,996.52	98,996.52	98,996.52	98,996.52	98,996.52	C\$ 2,370,491.00

Fuente: Autoría propia

Anexo 9. Cálculo de Presupuesto de Costos de Administración

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$19,500.00	C\$234,000.00
Vacaciones	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$19,500.00
Treceavo mes	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$19,500.00
INATEC 2%	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$1,625.00	C\$19,500.00
Inss Patronal	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$1,505.00	C\$18,060.00
Depreciación	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$1,607.80	C\$19,285.00
Renta de local	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$1,808.50	C\$21,702.00
Servicios Básicos	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$21,000.00
Amortización Gastos Organizativos	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$120.52	C\$1,446.20
Total	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$31,166.10	C\$373,993.20

Fuente: Autoría propia

Anexo 10. Cálculo de Presupuesto de Costos Ventas

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Salarios	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00	C\$ 78,000.00
Vacaciones	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 7,000.00
Treceavo mes	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 583.33	C\$ 7,000.00
INATEC 2%	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 140.00	C\$ 1,680.00
Inss Patronal	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 1,505.00	C\$ 18,060.00
Depreciación	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 666.67	C\$ 8,000.00
Combustible	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 8,500.00	C\$ 102,000.00
Renta de local	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 904.25	C\$ 10,851.00
Servicios Básicos	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$1,750.00	C\$ 21,000.00
Total	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$21,132.58	C\$ 253,591.00

Fuente: Autoría propia

Anexo 11. Cálculo de Precios nominales y constantes

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agt	Sep	Oct	Nov	Dic
Frijoles quintales (Merc de Export)	C\$ 2,995.78	C\$ 2,995.78	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40	C\$ 2,995.78	C\$ 2,995.78	C\$ 3,265.40	C\$ 3,265.40
Frijoles 3 Libras (Merc Nacional)	C\$ 126.92	C\$ 126.92	C\$ 129.45	C\$ 129.45	C\$ 129.45	C\$ 129.45	C\$ 132.04	C\$ 132.04	C\$ 132.04	C\$ 132.04	C\$ 132.04	C\$ 132.04
Frijoles 1 Libra (Merc Nacional)	C\$ 43.01	C\$ 43.01	C\$ 43.87	C\$ 43.87	C\$ 43.87	C\$ 43.87	C\$ 43.87	C\$ 43.87	C\$ 43.01	C\$ 43.01	C\$ 43.87	C\$ 43.87
Frijoles Cocidos (Merc Nacional)	C\$ 32.37	C\$ 32.37	C\$ 33.01	C\$ 33.01	C\$ 33.01	C\$ 33.01	C\$ 33.01	C\$ 33.01	C\$ 32.37	C\$ 32.37	C\$ 33.01	C\$ 33.01
Frijoles Molidos (Merc Nacional)	C\$ 47.58	C\$ 47.58	C\$ 48.53	C\$ 49.50	C\$ 50.49	C\$ 51.50	C\$ 52.53	C\$ 53.59	C\$ 47.58	C\$ 47.58	C\$ 48.53	C\$ 49.50
Gallo Pinto (Merc Nacional)	C\$ 54.59	C\$ 54.59	C\$ 55.68	C\$ 56.80	C\$ 57.93	C\$ 59.09	C\$ 60.27	C\$ 61.48	C\$ 54.59	C\$ 54.59	C\$ 55.68	C\$ 56.80

Fuente: Autoría propia

Anexo 12. Punto de Equilibrio Multiproducto o General

Costos Fijos Totales C\$ 627,584.20							Comprobación				
Producto	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Unitario	Ventas Estimadas por Unidad	Contribución Marginal Unitaria	% de Participación en las Ventas	Contribución Marginal Ponderada	Cantidad de Equilibrio General	Cantidad de Equilibrio por Producto	Ventas	Costo de venta	Utilidad
Frijoles quintales (Merc de Export)	C\$ 2,995.78	C\$ 2,219.10	1,851	776.68	4%	31.6393721129	11,601	473	C\$ 1,415,700.59	C\$ 1,048,667.11	C\$ 367,033.49
Frijoles 3 Libras (Merc Nacional)	C\$ 126.92	C\$ 70.51	4,165	56.41	9%	5.1700730979		1,063	C\$ 134,945.07	C\$ 74,969.49	C\$ 59,975.59
Frijoles 1 Libra (Merc Nacional)	C\$ 43.01	C\$ 24.58	15,273	18.43	34%	6.1949938351		3,899	C\$ 167,685.50	C\$ 95,820.28	C\$ 71,865.21
Frijoles Cocidos (Merc Nacional)	C\$ 32.37	C\$ 15.41	11,669	16.95	26%	4.3529758985		2,979	C\$ 96,403.03	C\$ 45,906.21	C\$ 50,496.83
Frijoles Molidos (Merc Nacional)	C\$ 47.58	C\$ 23.79	9,163	23.79	20%	4.7968720613		2,339	C\$ 111,292.52	C\$ 55,646.26	C\$ 55,646.26
Gallo Pinto (Merc Nacional)	C\$ 54.59	C\$ 28.00	3,324	26.60	7%	1.9453271002		848	C\$ 46,321.38	C\$ 23,754.55	C\$ 22,566.83
Total			45,446		100%	54.0996141058			11,601	C\$ 1,972,348.09	C\$ 1,344,763.89
											C\$ 627,584.20
											CFT
											PE
											-

Fuente: Autoría propia

Anexo 13. Encuestas



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO FAREM – CARAZO

ENCUESTA PARA CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Somos estudiantes de la UNAN FAREM-CARAZO y estamos efectuando esta encuesta dirigida a canales de distribución con el objetivo de conocer su opinión acerca de cuatro productos que consisten en frijoles procesados. Su opinión nos servirá para poder determinar si existe la necesidad y aceptación de este producto.

I. Aspectos Generales

1. Municipio _____ Fecha _____ Hora _____
2. Sexo 1. F 2. M
3. Edad
1. 18 a 25 años 2. 26 a 30 años 3. 31 en adelante
4. Actividad Económica (tipo de negocio)
1. Pulpería 2. Mercado popular 3. Supermercados 4. Distribuidoras
5. Restaurantes 6. Comiderías 7. Fritangas

II. Estudio de Mercado

5. ¿Entre los granos básicos que distribuye se encuentra el frijol?
1. Si 2. No
6. ¿Qué tipo de frijoles vende con mayor frecuencia?
1. Rojos 2. Negros 3. Blancos
7. ¿Cuántos quintales de frijoles vende a la semana? _____
8. ¿Qué es lo que no le satisface de los productos que está comercializando actualmente?

Duros		Picados		Mal Sabor	
-------	--	---------	--	-----------	--

9. ¿Actualmente quiénes son sus proveedores de este grano?



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM – CARAZO

1. Agricultores 2. Comerciantes mayoristas 3. Otros _____

10. ¿Le gustaría establecer relaciones comerciales con nosotros?

1. Si 2. No

11. ¿Cuál es la presentación que sus clientes prefiere?

A granel											
Empacado	¼ L	½ L	1 L	2 L	3 L		¼ L	½ L	1 L	2 L	3 L
Frijoles Crudos						Frijoles Cocidos					
Frijoles Molido						Gallo Pinto					

12. ¿Le gustaría introducir productos procesados de frijol?

1. Si 2. No

13. ¿Cuáles de los siguientes productos de frijol le gustaría comercializar?

1. Frijoles cocidos 2. Frijoles molidos 3. Gallo pinto

14. ¿Qué tipo de presentación preferiría?

Opciones	Frijol cocido	Frijol molido	Gallo pinto
Envase plástico de 4 onzas			
Empaque plástico de 8 onzas			
Bolsa plástica de 4 onzas			
Bolsa plástica de 8 onzas			
Bolsa plástica de 1 libra			

15. ¿Cada cuánto estaría dispuesto hacer pedidos?

1. Semanal 2. Quincenal 3. Mensual

16. ¿De qué manera usualmente realiza pago a sus proveedores?

1. Efectivo 2. Transferencia bancaria 3. Otro especifique _____

17. ¿Qué se requiere para poder promocionar un nuevo producto en su negocio? _____

18. ¿Qué nombre le gustaría que tuvieran estos productos? _____

19. ¿Piensa que el color del producto influye en la aceptación de los clientes?



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM – CARAZO

1. Si

2. No

3. ¿Porque? _____

20. ¿Qué otro producto de frijol le gustaría comercializar? _____



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM – CARAZO

ENCUESTA PARA CONSUMIDOR

Somos estudiantes de la UNAN MANAGUA FAREM-CARAZO y estamos efectuando esta encuesta dirigida a amas de casa y personas cabeza de familia el objetivo de conocer su opinión acerca de productos que consiste en frijoles procesados. Su opinión nos servirá para poder determinar si existe la necesidad y aceptación de estos productos.

I. Aspectos Generales

1. Municipio _____ Fecha _____ Hora _____

2. Sexo

1. F

2. M

3. Edad

1. 18 a 25 años

2. 26 a 30 años

3. 31 en adelante

4. ¿Cuántos miembros hay en su familia? _____

5. ¿De cuánto es su ingreso salarial mensual (promedio)?

1. C\$ 3,000 - 8,000

2. C\$ 9,000 - 12,000

3. C\$ 13,000 - 15,000

6. ¿Cuál es su último grado académico aprobado? _____

II. Estudio de Mercado

7. ¿Estaría dispuesto a comprar un nuevo producto?

1. Si

2. No

8. Marque del 1 al 5, a dónde se concentra la mayor importancia de adquisición en granos en su familia (1 es poco importante y 5 es muy importante)

	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
Frijoles						Maíz					
Arroz						Trigo					

9. ¿Consume su familia frijoles? 1. Si 2. No

10. ¿Qué tipo de frijoles consumen en su familia con mayor frecuencia?



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO

FAREM – CARAZO

1. Rojos 2. Negros 3. Blancos 4. Frijoles bayos

11. ¿Qué cantidad aproximadamente consumen quincenal en su familia? _____

12. Seleccione la preferencia de consumo de las siguientes presentaciones de frijoles (1 diario, frecuente, 5 muy frecuente)

	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
Molidos						Cocidos						Gallo Pinto					

13. ¿Cuántas veces a la semana compra?

Frijoles Crudo _____
Molidos _____

Cocidos _____
Gallo pinto _____

14. ¿Cuál es el tipo de presentación que le gustaría comprar?

	¼ L	½ L	1 L	2 L	3 L		¼ L	½ L	1 L	2 L	3 L
Frijoles Crudos						Frijoles Cocidos					
Frijoles Molido						Gallo Pinto					

15. ¿Conoce una empresa que oferte frijoles cocidos y que tenga certificación sanitaria?

1. Si 2. No ¿cuál? _____

16. ¿Marque con una X en que establecimiento compra frijoles de manera continua

Pulperías más cercanas		Mercados populares		Supermercado		Distribuidoras	
------------------------	--	--------------------	--	--------------	--	----------------	--

17. ¿Qué nombre le gustaría que llevara el producto? _____

18. ¿Qué tipo de envase preferiría?

	Frijol cocido	Frijol molido	Gallo pinto
Envase plástico de 4 onzas			
Empaque plástico de 8 onzas			
Bolsa plástica de 4 onzas			
Bolsa plástica de 8 onzas			
Bolsa plástica de 1 libra			

Anexo 14. Fotografías



